做人做事做老板

Zuoren Buyao Tiaoo Shi

[illegible]

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 第1节：总 序
- 第2节：前 言
- 第3节：老实人是穷命(1)
- 第4节：老实人是穷命(2)
- 第5节：老实人是穷命(3)
- 第6节：老实人太消极(1)
- 第7节：老实人太消极(2)
- 第8节：老实人太消极(3)
- 第9节：老实人太消极(4)
- 第10节：老实人没远见(1)
- 第11节：老实人没远见(2)
- 第12节：老实人没远见(3)
- 第13节：老实人没远见(4)
- 第14节：老实人没远见(5)
- 第15节：老实人没远见(6)
- 第16节：老实人多平庸(1)
- 第17节：老实人多平庸(2)
- 第18节：老实人多平庸(3)
- 第19节：老实人多平庸(4)
- 第20节：老实人走极端(1)
- 第21节：老实人走极端(2)
- 第22节：老实人走极端(3)
- 第23节：老实人走极端(4)
- 第24节：老实人怒对流言(1)
- 第25节：老实人怒对流言(2)
- 第26节：老实人怒对流言(3)
- 第27节：老实人爱激动(1)
- 第28节：老实人爱激动(2)
- 第29节：老实人爱激动(3)
- 第30节：老实人爱激动(4)

- 第31节：老实人爱激动(5)
- 第32节：老实人爱激动(6)
- 第33节：老实人常抱怨(1)
- 第34节：老实人常抱怨(2)
- 第35节：老实人常抱怨(3)
- 第36节：老实人常抱怨(4)
- 第37节：老实人常抱怨(5)
- 第38节：老实人斤斤计较(1)
- 第39节：老实人斤斤计较(2)
- 第40节：老实人斤斤计较(3)
- 第41节：老实人斤斤计较(4)
- 第42节：老实人缺少自信(1)
- 第43节：老实人缺少自信(2)
- 第44节：老实人缺少自信(3)
- 第45节：老实人缺少自信(4)
- 第46节：老实人缺少自信(5)
- 第47节：老实人得意忘形(1)
- 第48节：老实人得意忘形(2)
- 第49节：老实人得意忘形(3)
- 第50节：老实人得意忘形(4)
- 第51节：老实人天真幼稚(1)
- 第52节：老实人天真幼稚(2)
- 第53节：老实人天真幼稚(3)
- 第54节：老实人天真幼稚(4)
- 第55节：老实人天真幼稚(5)
- 第56节：老实人害怕改变(1)
- 第57节：老实人害怕改变(2)
- 第58节：老实人害怕改变(3)
- 第59节：老实人害怕改变(4)
- 第60节：老实人喜欢嫉妒(1)
- 第61节：老实人喜欢嫉妒(2)
- 第62节：老实人喜欢嫉妒(3)
- 第63节：老实人喜欢嫉妒(4)
- 第64节：老实人喜欢嫉妒(5)
- 第65节：老实人喜欢嫉妒(6)
- 第66节：老实人喜欢嫉妒(7)

- 第67节：老实人过分直率(1)
- 第68节：老实人过分直率(2)
- 第69节：老实人过分直率(3)
- 第70节：老实人过分直率(4)
- 第71节：老实人不知悔改(1)
- 第72节：老实人不知悔改(2)
- 第73节：老实人不知悔改(3)
- 第74节：老实人不知悔改(4)
- 第75节：老实人粉饰虚荣(1)
- 第76节：老实人粉饰虚荣(2)
- 第77节：老实人粉饰虚荣(3)
- 第78节：老实人粉饰虚荣(4)
- 第79节：老实人不会体察人心(1)
- 第80节：老实人不会体察人心(2)
- 第81节：老实人不会体察人心(3)
- 第82节：老实人不会体察人心(4)
- 第83节：老实人不会体察人心(5)
- 第84节：老实人不会体察人心(6)
- 第85节：老实人只顾自己(1)
- 第86节：老实人只顾自己(2)
- 第87节：老实人只顾自己(3)
- 第88节：老实人只顾自己(4)
- 第89节：老实人只顾自己(5)
- 第90节：老实人不懂包装(1)
- 第91节：老实人不懂包装(2)
- 第92节：老实人不懂包装(3)
- 第93节：老实人不懂包装(4)
- 第94节：老实人不懂包装(5)
- 第95节：老实人伤人自尊(1)
- 第96节：老实人伤人自尊(2)
- 第97节：老实人要广泛交友(1)
- 第98节：老实人要广泛交友(2)
- 第99节：老实人要广泛交友(3)
- 第100节：老实人要广泛交友(4)
- 第101节：老实人要广泛交友(5)
- 第102节：老实人要广泛交友(6)

- 第103节：老实人要广泛交友(7)
- 第104节：老实人应追求快乐(1)
- 第105节：老实人应追求快乐(2)
- 第106节：老实人应追求快乐(3)
- 第107节：老实人应追求快乐(4)
- 第108节：老实人需看透本质(1)
- 第109节：老实人需看透本质(2)
- 第110节：老实人需看透本质(3)

第1节：总 序

总 序

——解读老实人

“老实”，一个本属优良的品质却越来越不受人们的欢迎，老实几乎成了懦弱、迂腐、不知变通、不能进取的代名词。其实老实人就是生活在我们身边的普通人，他们不坏，勾心斗角与他们无缘；但也说不上多好，伟大高尚也形容不了他们。他们就是普普通通的一群人，也是生存倍感艰难的一群人，因为不知变通而处处碰壁，因为不懂争利而容易吃亏，思维方式的僵化、生存手段的缺乏让老实人在这个瞬息万变的竞争性社会中难以立足。看到老实人如此不佳的处境，是否要求人们都要变得圆滑世故，老谋深算才行呢？老实人是否真的一无是处呢？如果这样想就大错特错了，改善老实人的生存状况并不是要走向老实的反面，因为诚信可靠是老实人最大的优点，勤奋踏实是老实人最大的特质，这些都是当今社会最渴望的品质，是其他任何聪明才智都替代不了的先天财富。

本套“不要太老实”丛书，不是教人狡猾奸诈，而是全面分析老实人的特质，从观念、行动、处境等各个层面剖析老实人的弱点，为老实人指明一条出路，在保留老实人优秀品质的同时，摒弃弱点、增强意志、改进方法，让老实人越来越好。

愿所有读到本书的人从此走出“老实”的误区，在竞争激烈的社会中立于不败之地。做人与处人

我们首先得做一个自主的人。而且，与人相处，不仅是情义的交流，也是利益的联合。在市场经济时代，我们用双赢的原则解决任何人际关系，不是更简洁、更能保护大家的情与利吗？

做事与处事

在讲责任感的同时，我们也应当为自己做点什么了，这是生命对每个人的呼唤。另外，处事的本质是解决利益问题，如果依照精神的

原则去处理，只会纠缠不清。

生存与生活

追求生存的安全和安定，当然是无可非议的，也是我们生存的重要目的。但冒险精神往往是我们摆脱某种困境的力量和达到富有与成功彼岸的钥匙，我们应当学会做生存的勇士。同时，我们应当看到，和谐才是生活的最高境界，我们应当追求更高的生活享受。

第2节：前 言

前 言

生活在同一个星球上，有的人腰缠万贯，有的人穷困潦倒；有的人名扬天下，有的人默默无闻；有的人不断开创事业、造福社会；有的人当一天和尚撞一天钟、不知所为……是什么决定了这一切?

决定成败的不是尺寸的大小，而在于你如何做人，做最好的自己。你的人生掌握在自己手中，你的人生轨迹由自己创造。

如果你不能成为大道，那你就当一条最通畅的小路;如果你不能成为太阳，那你就当一颗最闪亮的星星。

我们生之为人，呱呱落地，就被抛入这个人世，处在各种人事关系中。社会是由形形色色的人组成的，人与人之间或相互合作，或互相竞争，或发生摩擦，甚至激烈冲突。不论如何，在这个星球上的每一个人都与无数的他人有着千丝万缕的联系。

我们要创造美丽的人生，拥有令人羡慕的事业，就必须懂得做人的艺术。然而，在现实中，我们不难看到：

有些人懂得掌握自己的命运，不断开拓进取，乐观面对生活中的波澜；而老实人往往相信天命，故步自封，消极应对生活中的点点滴滴。

有些人充满自信，依靠自己，冷静面对问题，坚持自己的主张；老实人则是自卑自怨，遇事没有主见，情绪激动，只会依赖他人。

有些人精于心计，擅长做秀，懂得察言观色；老实人却天真幼稚，不会包装自己，不懂人心。

结果是，有些人名利双收，既被人尊敬，又招人喜爱；而老实人钱财没捞到多少，名望也不高，既被人欺负，又少有朋友。

做人的境界决定做人的态度，做人的态度决定做人的方法，做人的方法直接导致做人的效果。

本书《做人不要太老实》正是基于这一基本规律，从四个方面对老实人的做人方式进行论述和阐释，并结合实际生活中的具体案例和经典智慧故事，运用通俗易懂的语言告诉老实人如何聪明地做人，如何做最好的自己，如何开创美好人生。全文事理结合，中外融通，值得一读。

在人生的舞台上，我们每个人都要逐渐挖掘那个不断趋于完美、不断成长的自己，让我们抛开老实的做人思维和方式方法，凭着你本性中具有的超人魄力和胆识，尽情地展现出自己最绚丽的一生。

第3节：老实人是穷命(1)

1．老实人是穷命

■

《忏悔录》中有句名言：“上帝造了我，然后把模子打碎了。”老实人不明白，生活在同一个地球上，有的人腰缠万贯，有的人穷困潦倒；有的人名闻天下，有的人却默默无闻、平凡一生。是什么决定了这一切呢？难道是冥冥之中命运做出的安排吗？老实人陷入沉思之中。

有位年轻人屡受挫折，于是他找到一位年老的智者，向他请教。

年轻人问智者：“这世上到底有没有命运这回事？”

智者回答说：“当然有。”

年轻人又问：“既然凡事都已命中注定，那么努力奋斗还有什么用？岂不是一点儿意义都没有？”

智者笑而不答，他轻轻抓起年轻人的左手，指出他手掌中的生命线与事业线。然后他让年轻人举起左手并且握成拳头。

这时，智者问他：“年轻人，你的命运线在哪里？”

年轻人答：“在我的手上。”

智者又问了他一次：“你的命运线到底在哪里？”

年轻人恍然大悟：原来自己的命运一直掌握在自己的手中。

后来每当遇到挫折时，年轻人就会暗自握紧拳头，并对自己说：“命运就在我自己的手中。”几十年后，这位曾经屡受挫折的年轻人，终于实现了他自己的理想。

阿明是个健康的孩子，有一次爬树摔了下来，从此就拄上了单拐。阿明拄着拐杖勉强念到初中，就辍学回家了，家徒四壁的他迷上了画画，并且到了废寝忘食的地步。

两年后，阿明的画被选进了乡文化站的橱窗里。一种成就感激励着他，他期待着有一天祖辈赋予的宿命能有一个改观，自己的悲惨命

运能够有所改善。可是，造化弄人。有一天，他来到县文化馆的门前，里面正在举行一个职工书画展。他一幅不落地看完了那些字画，走出大门时，阿明拄着拐杖说了一句话：“还画个什么劲？再画，咱也是乡下的一残疾穷小子——野画画的，赶不上人家。”

阿明就以这句话为他几年的努力、梦想和追求画上了句号，他一下丧失了所有的坚强和信心，从此日复一日，年复一年。

◎ 命运掌握在自己手中

美国作家乔治?巴伯在《让你生活得更好》一书中写道：“100个29岁的人中，有66人将活到65岁。这66人中，只有1人能成为大富翁，有4人将相当富有，有5人在65岁时还在靠工作谋生，其余56人的吃饭问题还要依靠家庭、养老金、社区或社会福利来解决。”

不可思议吗？但确实如此！这些数字来自于一家最大的保险公司的记录，这样的统计数据必然是真实可靠的。保险公司每年数百万美金的命运就押在这些数据的准确与否之上。在美国社会是这样，在我们身边这种成功概率可能更低。

从现在起10年、20年或30年之后，你会成为这100人当中的哪一种呢？屈指可数的幸运者之一？除非好运降临到你头上，否则总是困难重重。

有一种办法可以得到想要的一切——一种完全与人类最高的渴望统一的办法。那就是在你树立起自己的目标后，坚信自己可以达到，在你年轻的时候，让自信在心中扎根。

很多老实人都对自己的境遇不满，他们无法找到获取力量的源泉。其实，左右境遇的力量就在每一个人的体内。在每个老实人身体之中都沉睡着一个巨人等着召唤，它就是自信力。对它来说没有不可能的事情。老实人唯一要做的便是唤醒它，而它会除去老实人身上那些无形的锁链，并告诉老实人如何使梦想成真。一旦老实人知晓了这个秘密，一切有关向上、成功和健康的愿望都会成为现实。

“我是命运的主人”。只有当老实人了解了这一点，才会取得人生全部的成功。老实人的命运握在你自己的手中。老实人创造着自己的命运。从现在起的半年或一年之后自己是什么样子取决于今天的所思所想，那么现在就做出选择。

第4节：老实人是穷命(2)

有一些老实人相信：一个人一生的事，是在呱呱坠地的时候就已经由上天决定好了，跟个人的努力完全无关。在这些人眼里，富翁是天生的，一生下来他便是个富翁；领袖人物是天生的，他们降生时一定带点儿什么征兆；中等人是天生的，他们只落得一生温饱；强盗歹徒是天生的，他们是魔鬼的工具；一生受苦的人也是天生的，他们是命运的奴隶。这种宿命论使这些人不去做事，像一条懒虫似的生活着，等待着好运或是厄运降临在他们的身上。

春天，小草刚被融雪洗出它们嫩嫩的芽尖时，老师告诉乡下的同学们，学校准备组织他们到百里外的县城去参加作文竞赛。

孩子们一听又兴奋又担忧，兴奋的是他们能够坐上大汽车去县城里看看；担忧的是他们这群山里的孩子，作文能赛过城里的学生吗?

头发花白的老校长看出了孩子们的忧虑，他说："你们常常上山下田，谁能说出一种不会开花的草？"

孩子们想来想去，把每一种草都想遍了，可是谁也没有想出乡间有哪一种草是不会开花的。

蒲公英的花朵金黄金黄的，秋天时结满了降落伞似的小绒球；狗尾草狗尾巴似的绿穗穗就是它的花朵；就连那些麦田里的荠荠草也是会开花的，它的花洁白洁白的，有米粒那么大，像早晨被太阳镀亮的一颗颗晶莹的露珠。

每一种草都能开花，都会开出让人心醉的美丽。所以，我们首先要做的就是相信自己；相信自己能开出独特美丽的花，相信自己能做到，相信命运掌握在自己手中。

永远地相信自己，这不是说说那么简单的。如果老实人真的能做到，那么离成功已经不远了。

◎ 你就是一只翱翔天空的鹰

有这么一个寓言故事：

一个淘气的男孩，他的父亲有一个养鸡场。有一天，他到附近的一座山上去，发现了一个鹰巢。他从巢里偷了一只鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让母鸡来孵。

小鹰在一群小鸡里出生、长大，它从来没有想过自己除了是小鸡还会是什么。起初它很满足，过着和鸡一样的生活。但是，当它逐渐长大的时候，它发现了与伙伴们的不同。它内心里有一种奇特不安的感觉，它想："我一定不只是一只鸡！"但是，它一直没有采取行动。

直到有一天，当小鹰看到一只老鹰翱翔在养鸡场的上空，它突然感觉到自己的双翼有一股奇异的力量，感觉到胸膛里的心正猛烈地跳着。它抬头看着老鹰，一种想法出现在心中："养鸡场不是我呆的地方，我要像它一样飞在蓝天上。"它展开双翅，虽然它从来没有飞过，但它内心有着飞翔的力量和天性。

第5节：老实人是穷命(3)

终于，它先飞到一座矮山顶上，又飞到更高的山顶上，最后冲上蓝天，到达了高山的顶峰。它证实了：自己是一只鹰！

也许有的老实人会说："我已经懂你的意思了。但是，它本来就是鹰，不是鸡，它才能够飞翔。而我，也许本来就是一只'鸡'，是一个平凡的人。因此，我从来没有期望过自己能做出什么了不起的事来。"这正是问题的所在——你从来没有期望过自己做出什么了不起的事来！这是事实，而且，这是问题严重的事实，你只把自己钉在自我期望的范围以内。

爱迪生曾经说过："如果我们做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问会使自己大吃一惊。"每个人都有巨大无比的潜能，只是有的人的潜能已经苏醒了，有的人的潜能却还在沉睡。任何成功者都不会是天生的，成功的根本原因是开发人无穷无尽的潜能。

只要你抱着积极的心态去开发你的潜能，你就会有用不完的能量，你的能力就会越用越强，你离成功也会越来越近。相反，如果你抱着消极心态，不去开发自己的潜能，任它沉睡，那你只有叹息命运的不公了。

无论遇到什么样的困难或危机，只要你认为你行，你就能够处理和解决这些困难或危机。对自己的能力抱着肯定的想法，你就能发挥出积极的力量，并且由此产生有效的行动，直至引导你走向成功。

自我发掘的决心，自我依靠的习惯，可以让老实人变得越来越强大。拐杖是为跛足者准备的，而不是为强壮的年轻人。无论是谁，如果企图依靠精神上的拐杖走过人生，他一定不会走得很远，他也绝不会成为一个伟大的成功者。

成功殿堂的大门，不是任意通行的。每一个进入者都拥有自己精心打造的钥匙。而开启成功之门的钥匙，必须由老实人亲自来锻造。锻造的过程，就是释放你的潜能、唤醒你的潜能的过程。

◎ 自己的人生需要自己创造

鲁迅在《祝福》里描写的祥林嫂，是一个只知向神佛乞求改变自己命运的不幸女人。时至今天，还有很多老实人一旦在前进的道路上遭遇困难、碰到挫折、面临逆境、身处不幸之时，也总是抱怨自己的命运，嗟叹自己的命运如此的多舛，从而轻易把自己的失败归责于他人，把成功的希望寄托在他人身上，把命运的改变希冀于上帝的垂青。

每个人对自己都是有所了解的，只不过有的人了解得比较清楚，有的人却从未认真想过，还不太清楚；有的人过高地估计了自己，而有的人却总是看低自己的能力。对自己命运的掌握，全在于对自己的了解上，这就是说要“知命”。

可是偏偏就有那么一种老实人，对自己的命运越了解，越清楚，反而越相信在冥冥之中有个东西在主宰自己的命运，认为自己现在所拥有的一切都是上天安排好的，是上天注定的。于是放弃抗争的努力，让很多能改变自己命运的机会从身边白白溜走。不去做主观努力，只知一味地等待。

做人不应该是这个样子。做人就应该乐天知命，知命而不信命。老实人的命运是可以改变的。历史前进的步伐就是那些从不相信命运，从不向命运低头服输的人引领着的。昔日，陈胜、吴广高喊“王侯将相宁有种乎”，首先向自己的命运进行了抗争。做人就应该这样，就应该经常向自己发问：“难道我就是这个样子，不能改变吗？”人对人生的超越，最主要的是对自我的超越。只有超越自我，才能改变自己的命运，才能成为自己命运的主人。

一个人命运的好坏，并非天生注定，也不能被别人操纵。一个人一生不可能永远幸运，也不可能永远被厄运纠缠。老实人要相信，命运由我们自己创造，命运掌握在我们每个人手中。

人生的旅途上，如果你奋斗了，努力了，拼搏了，但你依然屡遭挫折，连栽跟头，也不用抱怨命运的不公，而是要理智地接受和承认

现实，进一步找出并分析遭到挫折和失败的原因，进而改变现状，改变命运，这才是老实人最终的选择。

■

第6节： 老实人太消极(1)

2. 老实人太消极

■

一个人乐观与否说到底是一个思想意识问题。弥尔顿在《失乐园》中有一句话：“意识本身可以把地狱造就成天堂，也能把天堂折腾成地狱。”有的老实人之所以感到烦恼，主要是由他们看问题的观念和态度造成的。积极乐观使人的目光总是向着明天，朝着阳光，鲜花灿烂，清风吹拂。

《时间简史——从大爆炸到黑洞》是一部畅销全世界的科普著作，它的作者史蒂芬?霍金是个残疾人，他不仅丧失了语言能力，而且全身上下能动的只有一根手指，被科学界公认为是继爱因斯坦之后最伟大的理论物理学家。

每一位有幸见到他的人，都会对人类中居然有如此的灵魂而产生发自内心深处的敬意。

在21岁时霍金被确诊为患有不可治愈的运动神经病。医生断言他只能活两年半，他都以执著和坚定粉碎了医生的预言。他曾被选入伦敦皇家学会，被任命为卢卡逊数学教授——这个荣誉职位曾经是牛顿获得的。这是一位划时代的英雄！他的伟大在于性格的伟大。刚毅的性格使他藐视身体的痛苦，执著追求梦想与成功，激发出他巨大的勇气和意志力。

敢于挑战、顽强拼搏的人，就能战无不胜。对于那些一往无前的人，世界是属于他们的。可口可乐前总裁古滋?维塔说过：“一个人即使走到了绝境，只要有坚定的信念，抱着必胜的决心，你仍然还有成功的可能！”

有位心理学家欲对一对孪生兄弟作“性格改造”，因为其中一个过分乐观，而另一个则过分悲观。

一天，他买了许多色泽鲜艳的新玩具给悲观的孩子，又把乐观的孩子送进了一间堆满马粪的车房里。第二天清晨，心理学家看到悲观的孩子正在啜泣不止，便问：“为什么不玩那些新玩具？”“玩了就会坏的。”孩子仍在哭泣。

第7节： 老实人太消极(2)

心理学家叹了口气，走进车房，却发现那个乐观的孩子正兴高采烈地在马粪里掏着什么东西。“告诉你，”那孩子得意洋洋地宣称：“我想马粪堆里一定还藏着一匹小马呢！”

乐观者和悲观者之间，差别是很大的：乐观者看到的是油炸馅饼，悲观者看到的只是一个窟窿。

◎ 乐观积极地面对人生

尼采曾说：“没有真正的事实，只有诠释。”每一件事都有好多面，你从不同的角度来看，看到的东西也就会有不同面貌。最好的东西到了另外一种情境，可能会变成最坏的东西。同样的道理，老实人弃如敝履的东西到了其他人手上，也可能会变成对方的无价之宝。

因此，当你从好的这一面看，映入你眼帘的会是世界的美好；当你从坏的一面看，只会看到一个千疮百孔的人生。无论从哪个方向看，决定权都在于你。当事情无法改变时，改变看事情的角度，你一定能找到出路。

对某一客观事物，你是如何思考的，你就有什么样的看法，你有什么样的看法，就会得到什么样的结果。

人的思维就是一个有目标的电脑系统。萦绕在人的头脑中的潜意识，就有如电脑程序，直接影响这台电脑运作的结果。如果你在潜意识中认为自己是一个失败的人，你会不断地在自己内心“屏幕”上看到一个垂头丧气、难当大任的自我；听到“我不长进、没有出息”这一类的负面信息；感受沮丧、自卑、无奈与无能——你在现实生活中便会“注定”失败。

如果你在潜意识中认为自己是一个成功人士，你会不断地在你内心的“屏幕”上见到一个意气风发、神清气爽的自我；听到“你做得很好，但你会做得更好”这一类的激励信息；然后感受到喜悦、自尊、快乐与卓越——你在现实生活中便会“注定”成功。

著名心理学家艾利斯说，人的情绪主要根源于自己的信念以及他对生活情境的评价与解释的不同。

曾经有两个囚犯从狱中眺望窗外，一个看到的是满目泥土，一个看到的是万点星光。面对同样的际遇，前者持一种灰色心态，看到的自然是满目苍凉、了无生气；而后者持一种明快心态，看到的自然是星光万点、一片光明。

人的一生，就像一趟旅行。沿途中有数不尽的坎坷泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的一颗心总是被灰暗的风尘所覆盖，干涸了心泉、黯淡了目光、失去了生机、丧失了斗志，我们的人生轨迹岂能美好？但如果我们能保持一种健康向上的心态，即使我们身处逆境、四面楚歌，也一定会有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的那一天。

而且，就现实的情形而言，悲观失望的老实人一时的呻吟与哀号，虽然能得到短暂的同情与怜悯，但最终的结果必然是受到别人的鄙夷与厌烦；而乐观上进的老实人，经过长久的忍耐与奋斗，最终赢得的将不仅仅是鲜花与掌声，还有那饱含敬意的目光。

第8节： 老实人太消极(3)

虽然，每个人的人生际遇不尽相同，但命运对每一个人都是公平的。因为窗外有土也有星，就看你能不能磨砺出一颗坚强的心，一双智慧的眼，透过岁月的风尘寻觅到辉煌灿烂的星星。先不要说生活怎样对待你，而是应该问一问，你怎样对待生活。

◎ 成功的要素就是乐观

一个老实人能否成功，就看他的态度了！成功的老实人与失败的老实人之间的差别是：成功的老实人始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败的老实人刚好相反，他们的人生是受过去种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些老实人总喜欢说："他们现在的境况是别人造成的。环境决定了他们的人生位置。但是，我们的境况不是周围环境造成的。"说到底，如何看待人生，由老实人自己决定。

纳粹德国某集中营的一位幸存者维克?弗兰克尔说过："在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。"

马尔比?D.马布科克说："最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。"

成功的要素其实掌握在我们自己的手中。成功是正确思维的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的态度所决定。

我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成败：

① 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。

② 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。

③ 我们在一项任务刚开始时的态度决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。

④ 人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的态度。

难怪有人说：“我们的环境——心理的、感情的、精神的，完全由我们自己的态度来创造。”

无数自然科学秘密的发现都是由乐观自信推动的，许多重大的发明都离不开这种执著和勇气——跌倒了再爬起来，失败了再来一次，挫折挡不住不屈者前进的道路，成功的脚本要靠你自己去写。

著名的莱特兄弟初次飞行时，曾被人讥笑是异想天开。但莱特兄弟充满信心地说道：“即使上天的梦想永远是一个梦，我们也要在梦中像鸟儿一样离开大地，到湛蓝的天空中飞翔。”

一次次的试验，一次次的失败，莱特兄弟的耐心被考验到了极点。当又一次看到飞行器刚刚离开地面就又被撞得粉碎时，莱特兄弟再也承受不住了，当着讥讽他们的飞行器是“永远飞不起的笨鸭”的人流下了眼泪。但当他们执手相拭泪眼时，他们竟又同时说：“兄弟，让我们擦干眼泪再来一次，我想我们最终会成功的。”

第9节： 老实人太消极(4)

终于，飞行器平稳地离开了地面。尽管只是短短的几十秒钟，但从此人类像鸟儿一样在天空中飞翔的梦想，已经变成了可触摸得到的现实。从这一刻起，人类不再徒羡鸟儿的自由。

有了积极的思想并不能保证事事成功。积极思想肯定会改善一个人的日常生活，但并不能保证他凡事心想事成；可是，消极的态度则必败无疑，有消极思想的人必不能成功。永远抱着积极的态度生活才能取得持续的成功。

◎ 雕刻出生命的力与美

许多人之所以取得成功，都来自于他们所承受的磨难。最好的才干诞生于烈焰，诞生于砺石之上的磨炼。马登说："磨难并不是我们的仇人，而是我们的恩人。正是磨难使我们奋力前行的力量得以增强。这就好像那些橡树，经过千百次暴风雨的洗礼，非但不会折断，反而愈见挺拔。在克里米亚的一场战争中，有一枚炮弹毁灭了一座美丽的花园，弹坑却流出泉水，成了一眼著名的喷泉。这对经历磨难的人而言不啻是一个谶语。"

许多人不到穷途末路的境地，就不会发现自己的力量，而灾祸的折磨反而使他们发现真我。磨难犹如凿子和锤子，能够在生命中雕琢出力与美来；磨难会激发人的潜力，唤醒沉睡的雄狮，引人走上成功的道路，如同河蚌能将体内的泥沙化成珍珠一样。

音乐家贝多芬在两耳失聪、穷困潦倒之时，创作了最伟大的乐章；席勒病魔缠身15年，却在这一时期写就了最辉煌的著作；弥尔顿就是在他双目失明、贫困交加之时，写下他最著名的作品。

近于绝望的境地最能激发人潜伏着的力量；没有这种经历，人们便难以显露真正的潜能。很多成功人士都把自己所取得的成就归功于生理的障碍和奋斗的苦难。有人说，如果没有那障碍与苦难的刺激，

他们也许只会发掘出他们1%的才能，足够的刺激可以使这一比例扩大5倍以上。

我们总会遇到很多挫折和伤害，如果我们采取正确的态度去看待，一切困难都可以迎刃而解。我们一方面要做出正面的选择，同时在日常生活中也要时时注意自己的言行，尽量别伤害到他人。如果这两点都能做到的话，相信我们每个人都能够很好地相处，那么在你我的周围就都能看到温暖的阳光了。

■

第10节：老实人没远见(1)

3. 老实人没远见

■

一个具有崇高生活目的和思想目标的老实人，毫无疑问会比一个根本没有目标的老实人更有作为。有句苏格兰谚语说：“扯住金制长袍的人，或许可以得到一只金袖子。”那些志存高远的人，所取得的成就必定远远高于起点。老实人要相信，即使你的目标没有完全实现，你为之付出的努力本身也会让你受益终生。

很久很久以前，在意大利中部的小山村里，有一对孪生兄弟，他们负责把附近河里的水运到村广场的水缸里，这是村里人交给他们的任务。两个人每天都挑着两只水桶，在河边通往村里的路上奔波。忙碌一天，他们才能把村里的水缸装满。这时村里的长辈会按每桶一分钱的价格付给他们劳务费。

哥哥对目前的生活满意，但弟弟却不满足眼前的生活。他决定修一条管道，把河里的水引到村里来，那样他就可以不用整天奔跑在去河边的路上了。为了不影响村里人用水，也为了维持自己的生计，他把白天的时间用来提桶运水，晚上的时间则用来建造管道。他知道，在坚硬的地上挖一条管道是非常困难的，而且要修成管道需要一两年的时间，但他却依然坚定不移地努力着。

哥哥和村里人开始嘲笑弟弟，称他为“修管道的傻子”。哥哥运水赚到的钱比弟弟多一倍，他买了一头驴，配上一辆新的马车，并且盖了一幢两层的小楼。

日子一天天过去了，两年的光景就这样在弟弟夜以继日的忙碌中走了过去。终于有一天，弟弟修的管道完工了！村民们簇拥在一起看着水从管道中流入水槽。从此，村子随时都有新鲜水供应了。

管道修完后，弟弟很快就成了富翁，钱就像管道里的水一样，源源不断地流入了他的口袋，而哥哥则因为村里人不用再提水而失业

了。

几年以前的一个炎热的日子，一群人正在铁路的路基上工作，这时，一列缓缓开来的火车打断了他们的工作。火车停了下来，最后一节车厢的窗户打开了，一个低沉的、友好的声音响了起来：“大卫，是你吗？”大卫?安德森（这群人的负责人）回答说：“是我，吉姆，见到你真高兴。”于是，大卫?安德森和吉姆?墨菲（这条铁路的总裁）进行了愉快的交谈。在长达一个多小时的愉快交谈之后，两人热情地握手道别。

大卫?安德森的下属立刻包围了他，他们对于他是墨菲总裁的朋友这一点感到非常震惊。大卫解释说，二十多年以前他和吉姆?墨菲是在同一天开始为这条铁路工作的。

其中一个人半认真半开玩笑地问大卫，为什么他现在仍在骄阳下工作，而吉姆?墨菲却成了总裁。大卫非常惆怅地说：“23年前我为一小时两美元的薪水而工作，而吉姆?墨菲却是为这条铁路而工作。”

◎ 远大的目标是成功的磁石

上天对每个老实人都是公平的，每个人每一天都是二十四个小时，每个人的所有时间都是一生；同时上天对每个老实人又是不公平的，给每一个人的时间不都是二十四个小时，给每一个人的所有时间不都是一生。这之间的区别就在于有无远大目标。

第11节：老实人没远见(2)

有大目标的人，生活永远是积极的，他们会朝着自己的目标不断前进；没有大目标的老实人浑浑噩噩，不思进取，最后被生活淘汰。

从前有个叫阿巴格的人生活在内蒙古草原上。有一次，年少的阿巴格和爸爸在草原上迷了路，阿巴格又累又怕，到最后快走不动了。爸爸就从兜里掏出五枚硬币，把一枚硬币埋在草地里，把其余四枚放在阿巴格的手上，说："人生有五枚金币，童年、少年、青年、中年、老年各有一枚，你现在才用了一枚，就是埋在草地里的那一枚，你不能把五枚都扔在草原里，你要一点点地用，每一次都用出不同来，这样才不枉人生一世。今天我们一定要走出草原，你将来也一定要走出草原。世界很大，人活着，就要多走些地方，多看看，不要让你的金币没有用就扔掉。"在父亲的鼓励下，阿巴格走出了草原。长大后，阿巴格离开了家乡，成了一名十分优秀的船长。

目标是与一个人的愿望相联系的，是对未来的一种设想，它往往和目前的行动不直接联系。但目标又不能脱离现实的生活，现实生活中的某些现象如果符合了个人的需要，与个人的世界观一致，这些现实的因素就会以个人目标的形式表现出来。目标总是对现实生活的重新加工，舍弃其中某些成分，又对某些因素给予强调的过程，但它必须以对客观规律的认识为基础，符合客观规律。

能实现自己目标的老实人，对他个人而言，他是一个成功者，也是个幸福者。目标是成功的必要条件，虽然仅仅拥有目标，你不一定能取得成功；但是如果没有目标，成功对你而言就无从谈起。

远大的美好目标能吸引人努力为实现它而奋斗不止。

1888年，美国银行家莫尔当选为副总统。在他执政期间，声誉卓越。当时，美国农业部的一位秘书威尔逊了解到副总统曾是一个小布匹商人。从一个小布匹商到副总统，为什么会发展得这么快?

他带着这个问题拜访了莫尔。莫尔说："我做布匹生意真的很成功。可有一天，我读了一本文学家爱默尔的书，书中的一段话打动了我。书中是这样写的：'一个人如果拥有一种人家需要的才能和特长，不管他处在什么环境，有一天终会被人发现。'这段话让我怦然心动，冥冥中我觉得自己应该向更大的空间发展。这使我想到了当时最重要的金融业。于是，我不顾别人反对，放弃布匹生意，改营银行，最终成为金融巨头。"

正是因为莫尔的心中有了在金融业大展宏图的目标，他才成为金融巨头。

每当你懈怠、懒惰的时候，目标会犹如清晨叫早的闹钟，将你从睡梦中叫醒；每当你感到疲惫、步履沉重的时候，目标就似沙漠之中的生命绿洲，让你看到希望；每当你遇到挫折、心情沮丧的时候，目标又犹如破晓的朝日，驱散满天的阴霾。

第12节：老实人没远见(3)

在目标的驱策下，人们能不断地激励自己，获得精神上的力量，焕发出超强的斗志。能执著于自己目标的人是不可打败的。

◎ 确立人生之旅的航向

如果我们将人生的成功比作一栋大厦的话，每栋高楼大厦耸立之前，一开始就要有一个“明确的目标”，另加一张张蓝图作为其明确的建筑计划。试想一下，如果一个人盖房子时，事先毫无计划，想到什么就盖点什么，那将会是什么样子。所以，老实人在计划成功时最需要做的是明确自己人生之旅的航向。

任何人如果能对自己的工作、身体及毅力都完全信任，且努力工作、全心投入的话，那么你已经找到了自己的强项，无论目标或理想如何遥不可及，你也必能排除万难，达成愿望。

不过，在行进的过程中，有一件相当重要的事是——你想往何处去呢？只有知道终点所在，才能到达终点，而梦想也才会成真。此外，期待的也必须是确立的目标。

目标，是一个人未来生活的蓝图，又是人精神生活的支柱。一个没有目标的人生，就会无的放矢，缺少方向，就像轮船没有舵手，旅行时没有指南针，会令我们无所适从。一个明确的目标，可令我们的努力得到双倍甚至数倍的回报。

目标是指想要达到的境地或标准，有了目标，努力便有了方向。一个人有了明确的目标，就会精力集中，每天想的、做的基本上都与之所要实现的目标相吻合，避免做无用功。

为了实现目标，他能始终处于一种主动求发展的竞技状态，能充分发挥主观能动作用，能精神饱满地投入到学习和工作中，能够脱离低级趣味的影响，而且为达到目标有所放弃，一心向学，因此，能够尽快地实现优势积累。

这就像登泰山一样，老实人总是随便走走，一会儿参观岱庙，一会儿选几个美景摄影留念，东游西逛，还没有走到中天门天就黑了。相反，如果他把目标确定为尽快到达玉皇顶，就会像参加登山比赛一样，中途无心四处张望、逗留，热闹、美景全不去看，甚至帽子被风刮跑了也不会花费时间去捡，当然会比较快地到达极顶。

正如作家高尔基所说："一个人追求的目标越高，他的才能就发展得越快，对社会就越有益。"

公元前300多年，雅典有个叫台摩斯顿的人，年轻时立志做一个演说家。于是，他四处拜师，学习演说术。为了练好演说，他建造了一间地下室，每天在那里练嗓音；为了迫使自己不外出郊游，一心训练，他把头发剪一半留一半；为了克服口吃、发音困难的缺陷，他口中衔着石子朗诵长诗；为了矫正身体某些不正确的动作，他坐在利剑下；为了修正自己的面部表情，他对着镜子演讲。经过苦练，他终于成为当时"最伟大的演说家"。

第13节：老实人没远见(4)

我国东汉时期的思想家、哲学家王充，少年丧父，家里很穷，但他立志要学有所成。首先，他通过优异成绩获得乡里保送，进入了当时的全国最高学府——太学，利用太学里的藏书来丰富自己的头脑。其后，当太学里的书不能满足他而自己又无钱购买时，他便把集市上的书铺当书房，整天在里面读书，通过帮人家干零活儿来换取免费读书的资格。就这样，他几乎读遍了洛阳城的所有书铺。由于他积累了丰富的知识，终于成为我国历史上著名的学者，并写出了至今仍有重要价值的《论衡》。

明末清初著名的史学家谈迁，29岁开始编写《国榷》。由于家境贫困，买不起参考书，他就忍辱到处求人，有时为了搜集一点资料，要带着铺盖和食物跑一百多里路。经过27年艰苦努力，《国榷》初稿写成了，先后修改6次，长达500多万字。不幸的是，初稿尚未出版却被盗了。这一沉重打击，令他肝胆欲裂，痛哭不已。但是这一打击却没有动摇他著书的雄心壮志。他擦干了眼泪，从头写起。他不顾年老多病，东奔西走，终于在65岁时，写成了这部卷帙浩繁的巨著。

人生就像攀登高山，每走一步都有新高度，找准那座值得你为之努力的山峰，勇敢而执著地前进。

◎ 聚焦目标，持之以恒地努力

主人的两头牛走丢了，就吩咐他的仆人出去找，可是等了半天也不见仆人回来，主人只得自己出去寻找。

在野地里，主人看到他的仆人正在那来回瞎跑，就问他："你到底是在干什么？"仆人回答："我刚才发现两头鹿，您知道鹿茸非常值钱，所以不必找什么牛了。"主人说："那你找到鹿了吗？"仆人说："我去追朝东跑的那头鹿，谁知道它跑得比我快。不过请放心，我记得朝西的那头鹿有点跛，所以转过来再追它，相信我会捉到它的。"

叫他找牛他去追鹿，捉东边那只时却惦记着西边那只，这种人不能聚焦目标，集中全力，朝秦暮楚，最后必定一事无成。

胸怀大志的人应当想想，在这个世界上，究竟哪一种工作适合你，而且你一定可以在这方面做得更好。因此，你一定要努力寻找这种特别适合你的工作或行业，把它当作你明确的目标，然后集中你所有的力量，向它发起攻击，并确信自己一定会获胜。

有人说：如果一个人一辈子只做一件事情，那件事情一定是一件精品，或许会流传下去的。

古往今来，凡是有所作为的科学家、艺术家或思想家、政治家，无不注重人生的理想、志向和目标。何谓目标？它犹如人生的太阳，驱散人们前进道路上的迷雾，照亮人生的路标。

我国著名的科普作家高士其在他人生的艰难征途上走过83个年头。从1928年他在芝加哥大学医学研究院的实验室做试验，小脑受到甲型脑炎病毒感染起，他同病魔顽强地斗争了整整60年。在1939年全身瘫痪之前，他根据自己的健康状况和所拥有的较全面的医学、生物学知识，坚定地选择“科普”作为自己的事业。

第14节：老实人没远见(5)

他是一位科学家，又成了一位杰出的科普作家和科普活动家。在全身瘫痪，手不能握笔，腿不能走路，连正常说话的能力也丧失，口授只有秘书听得懂的艰难情况下，他从事科普创作50多年，用通俗的语言、生动的笔调、活泼的形式写下了大量独具风格的科普作品。

目标聚焦，需要坚韧的意志，持之以恒的努力。如果缺乏强大的意志力，就会出现功败垂成的悲剧。

生物学家巴斯德说过："告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。"很多成就事业的人都是如此。如洪昇写作《长生殿》用9年，吴敬梓写作《儒林外史》用14年，阿?托尔斯泰写作《苦难的历程》用20年，列夫?托尔斯泰写作《战争与和平》用37年，司马迁写《史记》更是耗尽毕生精力等等。我国古代著名医师程国彭在论述治学之道时所说的"思贵专一，不容浮躁者问津；学贵沉潜，不容浮躁者涉猎"，讲的就是这个道理。

驰名中外的舞蹈艺术家陈爱莲在回忆自己的成才道路时，也告诉人们"聚焦目标"的际遇："因为热爱舞蹈，我就准备一辈子为它受苦。在我的生活中，几乎没有什么'八小时'以内或以外的区别，更没有假日或非假日的区别。筋骨肌肉之苦，精神疲劳之苦，都因为我热爱舞蹈事业而产生。但是我也是幸福的。我把自己全部精力的焦点都对准在舞蹈事业上，心甘情愿为它吃苦，从而使我的生活更为充实、多彩，心情也更加舒畅、豁达。"

罗斯福总统夫人在本宁顿学院念书时，要在电讯业找一份工作，修几个学分。她父亲为她约好去见他的一个朋友——当时担任美图无线电公司董事长的萨尔洛夫将军。罗斯福夫人回忆说："将军问我想做哪种工作，我说随便吧。将军却对我说，没有任何一种工作叫'随便'。他目光逼人地提醒我说：'成功的道路是目标铺成的！'"

著名哲学家黑格尔说过一句话：“一个有品格的人即是一个有理智的人。由于他心中有确定的目标，并且坚定不移地以求达到他的目标……他必须如歌德所说，知道限制自己；反之，那些什么事情都想做的人，其实什么事都不能做，最终归于失败。”

机遇就在目标之中。用眼睛盯住目标，必须用理智去战胜飘忽不定的兴趣，不要见异思迁。正如美国作家马克?吐温所说的：“人的思维是了不起的。只要专注某一项事业，那就一定会做出使自己都感到吃惊的成绩来。”

◎ 为了实现目标，要能屈能伸

大凡英雄豪杰，胸怀大志，打算干一番轰轰烈烈事业的人，都能屈能伸。这就好比一个矮小的人，要登高墙，必须要寻找一个梯子作为登高的台阶，假如一时寻找不到梯子，那么，即使旁边有一个马桶，未尝不可利用其作为晋身的阶梯。假如嫌它臭，就爬不到高墙上去。

第15节：老实人没远见(6)

韩信年少时曾受过胯下之辱，但他并不是懦夫。他之所以忍受这样大的屈辱，是因为他的人生抱负太大了，小不忍则乱大谋。后来他跟随刘邦逐鹿中原，风云际会，先后作过齐王和楚王。在他与部下谈起这件事时说："难道当时我真没有胆量和力量杀那个羞辱我的人吗?我知道如果杀了他，我的一生就完蛋了，我忍住了，才有今天这样的地位和成就。"

老实人在制定理想和目标时，在实践过程中往往都会遇到这样那样的困难和挫折，致使他气愤、胆怯、自卑、情绪冲动、灰心丧气、意志动摇等。立志愈高，所遇到的困难就愈大。猝然临之而不惊，无故加之而不怒，这就是大丈夫能屈能伸、乐观坚毅精神的表现。

苦难是一种前兆，也是一种考验，它选择意志坚韧者，淘汰意志薄弱者。要达到奇伟瑰丽的人生境界，要成就任重道远的伟业，必须具有远大的志向和极其坚韧的品质。

一场大雪过后，树林里出现了有趣的现象，只见榆树的很多枝条被厚厚的积雪压得折断了。而松树却生机盎然，一点儿也没有受到伤害。

原来榆树的树枝不会变曲，结果冰雪在上面越积越厚，直到将其压断，实在是备受摧残。而松树却与之相反，在冰雪的负荷超过自己的承受能力时，便会把树枝垂下，积雪就掉落下来。松树树枝因能向下，使雪易滑落，所以枝干依旧挺拔，巍然屹立。

能屈能伸，刚柔相济，正是这种气度和风范使松树经受住了暴风雪的洗礼。

人世间的冷暖是变化无常的，人生的道路是变化无常的，当你遇到困难走不通时，或许退一步就会海阔天空；当你事业一帆风顺的时候，一定要有谦让三分的胸襟和美德，应该把功劳让与别人一些，不

要居功自傲，更不要得意忘形。该进则进，该退则退，能屈能伸，方可成就成功的人生。

■

第16节： 老实人多平庸(1)

4. 老实人多平庸

■

苏格拉底说过：每个人身上都有太阳，只是要让它发出光来。我们大多是平凡的人，做着平凡的事，但无论如何，我们都应该肩负责任感，使自己不流于平庸。

美国前总统罗斯福说过：“成功的平凡人并非天才，他资质平平，但却能把平平的资质，发展成为超乎平常的事业。”

一位名人曾经说过：“一个人在选择怎样度过自己的某段时间时，都是赌徒。他必须用自己的岁月做赌注。”

1872年，一个医科大学毕业的应届生面临择业问题，心中烦恼不堪：像自己这样学医学专业的人，一年有好几千，残酷的择业竞争，我该怎么办?

争取到一个好的医院就像千军万马过独木桥，难上加难。这个年轻人没有如愿地被当时著名的医院录用，而去了一家效益不怎么好，自然也不怎么出名的医院。可这没有阻止他成为一个著名的医生，并创立了世界驰名的约翰?霍普金斯医学院。

他就是威廉?奥斯拉。他在被牛津大学聘为医学教授时说：“其实我很平凡，但我总是积极地工作，脚踏实地地干活。从一个小医生开始我就把医学当成了我毕生的事业。”

对工作有崇高态度的人可以把卑微的工作看得伟大，缺乏事业心的人则容易把崇高的工作看得卑微。

任何一家有抱负的公司，都会有一种竞争的机制，不会让那些碌碌无为的庸人长期在自己的公司混日子；任何有事业心、责任感的人，在竞争如此激烈的现代社会中，也不会让自己长期呆在某个平庸的角落。

井植岁男创立了跨国公司三洋企业。有一天，为三洋服务多年的园艺师向井植岁男请教如何成功：“社长，您的事业做得越来越大，而我却还是一个为您打工的园艺师，请您告诉我一点成功的秘密吧。”

井植岁男笑着说：“好吧，我看你十分擅长园艺工作。这样，我的工厂附近有一大块空地，我们可以种一些树苗。一棵树苗多少钱？”

园艺师回答：“40元。”

井植岁男说：“好，咱们以一坪地种上两棵树来计算，大约可以种2.5万棵树，树苗成本刚好是100万。三年后，一棵树苗可以卖多少钱？”

园艺师答：“大约3000元。”

井植岁男说：“就这样定了，我先付100万，用来购买树苗和肥料。你就发挥你的特长，负责浇水、除草、施肥等工作，来好好照料它们吧。咱们三年后，就可以挣到600万的利润，到那时我们五五分账。”

园艺师一听，马上拒绝：“啊，那么大的一笔投入，我看还是算了吧。”

结果园艺师还是只能做着他的园艺工作，为三洋公司打工。缺乏胆识，不敢尝试，虽然没有了失败的顾虑，但是也不会受到成功的垂青，你只能平庸地度过人生。

◎ 平凡的魅力

汪国真在《平凡的魅力》一文中写道：

我不会蔑视平凡，因为我是平凡中的一员。我的心上印着普通人的愿望，眼睛里印着普通人的悲欢，我所探求的也是人们都在探求着的答案。

是的，我平凡，但却无需以你的深沉俯视我，即便我仰视什么，要看的也不是你尊贵的容颜，而是山的雄奇，天的高远；

是的，我平凡，但却不需以你的深刻轻视我，即使我聆听什么，要听的也不是你空洞的大话，而是林涛的喧响，海洋的呼喊；

是的，我平凡，但却无需以你的崇高揶揄我，即使我向往什么，也永不会是你的空中楼阁，而是泥土的芬芳，晨曦的灿烂。

孤芳自赏并不能代表美丽也不能说明绚烂，自以为不凡更不能象征英雄气概顶天立地。

老实人都很平凡，平凡得像雾像雨又像风。然而，平凡并非没有自豪的理由，并非没有魅力可言。

第17节： 老实人多平庸(2)

王顺友是木里藏族自治县邮政局的一个普通的苗族邮递员。一个20年来每年都有330天以上独自行走在邮路上的邮递员；一个在雪域高原跋涉了26万公里、相当于走了21趟二万五千里长征、绕地球赤道6圈的普通的平凡的人。

王顺友最能感动世人之处，恰恰在于他的平凡本色——他是一个真正与普通群众“零距离”的模范。他既不是领导干部，又不是博士专家，甚至连一个村子、一个生产班组的“带头人”都不是。他的工作没有太高的技术含量，只是翻山越岭去送信，但一送就认认真真地送了20年。

与那些放弃国外高薪礼聘毅然回国的人不同，王顺友接父亲的班当上乡邮递员并得到一份稳定收入，除此之外没有更多的改善自己经济条件的人生机遇。

王顺友坦言：“我干的是苦差，挣的是苦钱。”面对人生艰辛，他别无选择，但他敢于面对、勇于负责。为保护邮包，他曾与劫匪横刀对峙，曾纵身跳入洪水急流。这些在别人看来的英雄行为，在王顺友眼里只不过是一个老实的人在做分内的事。

王顺友不是不食人间烟火的圣人，而是一个平凡得不能再平凡的老实人。但是，正是在这种平凡中我们看到了伟大。珍惜每一次是我们在平凡人生中可以做到的。做到了这样的每一次，我们的平凡就有了体积和力量，有了自身的光彩和韧性。

做人不要小看平凡。越是平凡的地方越真实，越是平凡的人越诚实，越是平凡的事情越能干出不平凡的业绩。

日月更替，四时轮回很平凡，没有这种平凡也就没有人类的繁衍；环卫工人很平凡，没有这些平凡我们便只能在垃圾堆中生活；教师、警察很平凡，没有这平凡的劳动，人类的知识便不能得以延续，社会便不会获得安定。可以说是平凡托起了整个世界。重视平凡，安

于平凡，就能在平凡中成就伟大；贱视平凡，痴心妄想者必然从虚无的伟大中落入深渊。

◎ 别再平庸地活着

一大早，太阳还没有出来，一个渔人来到河边，他感觉到有什么东西在他的脚下，后来找出来是一小袋石头。他捡起袋子，将渔网放在一旁，坐在岸边等待日出，以便开始一天的工作。他懒洋洋地从袋子里拿出一块石头丢进水里。没有其他事情可以做，他继续把石头一块一块地丢进水里。

慢慢地，太阳升起，大地重现光明，这时除了最后一块石头在他的手里之外其他的石头都丢光了。当他借着清晨的光看到了他手中所拿的东西时，他的心跳几乎都要停止了——那是一颗宝石！在黑暗中，他差不多把整袋宝石都丢了！在不知不觉中，他的损失有多少！他充满懊悔，咒骂他自己，很伤心地哭着几乎失去理智。

第18节： 老实人多平庸(3)

他在无意间碰到的财富足够丰富他的生活好几倍，然而在不知不觉中，在黑暗中，他又把它丢掉了。但是就某方面来讲，他还是幸运的：还有一颗宝石留下来，在他将那颗宝石丢掉之前，天已经亮了。

周围一片漆黑，而时间又过的很快，太阳尚未升起我们就已经浪费掉所有生命中的宝石。生命是一个大的宝库，许多人都没有好好利用它，只是白白地将它浪费掉，等到发现了生命的重要性时，已经将时光消磨殆尽。生命的奥秘、快乐、解放、天堂——一切都丢尽了，而一个人的一生就这样过去了。

不要在平庸的生活中，把自己生命中最宝贵的宝石全部丢掉，至少要为自己留下一块，这一块应该是希望。

◎ 超越平庸

平庸是一个老迈的词汇，这个世界不该存在平庸的老实人，因为我们是如此幸运，时刻都有超越平庸的时间与机会。

使一个人平庸的原因是他的心态，这就像在一场田径比赛中，没有人认为最后一名是平庸的，因为他在奔跑，他的血液沸腾着，他的目光是坚定的，我们几乎很少看到比赛中的最后一名满脸羞愧，他们同样用尊严与热情跑过终点。而一个连上场跑一跑的勇气都没有的人，一个消极面对生活的人，才是一个真正的平庸者，其悲哀是他将永远是这个世界的看客，而自己一无所有。

这个世界上，绝大多数的人，终生都奔跑在从现实赶往梦想的路上，他们皓首穷经终不得志，但奔跑的过程本身就是一种伟大。做人的姿态和生命的魅力就是在这奔跑之中。享受生命，就是在超越平庸，享受平凡。

李平在机关上班，一天，他就调动工作一事征求朋友的意见。原来的工作单位是国家的一个部级单位，他的专业是法律，现在的职务是正处长。近期以来，他们单位在进行一系列的改革，他的工作业务

一下子减少许多，他变得日益清闲起来。这时，有两家他们原来的下属企业都向他发出了邀请，有意让他去主持一个部门的工作。

李平很犹豫：一是自己现在是处级，在现在的单位老实地干下去，退休前混个局级应该说没有多大问题，如果到一个新单位会怎么样？二是这么多年在机关，到企业后能否适应？三是如果动的话，应该去哪一家企业？

朋友告诉他："既然现在无事可做，在此处再待下去就是养老。从机关到企业是有个适应的过程，现在才30多岁就没有勇气去做了，那么以后更不会有这样的勇气。"朋友接着说："做什么都有风险，可是我们30多岁，正是为人的黄金时期，这时候什么都不做才是最大的风险。具体去哪家，你比我了解情况，你自己做决定。"这件事情的结局是，李平没有听进朋友的意见，仍然待在原来的单位。

第19节： 老实人多平庸(4)

在我们有限的生命中，无论干什么都会有风险，但是，如果什么都不干，安于平庸混日子，那才是最大的风险。平庸无奇的生活，使人的精神处于麻木与半麻木的状态，犹如待在没有星星与月亮的黑夜，没有风没有鸟，甚至连一点声音也没有，除了死寂还是死寂。

如果我们的生活总是四平八稳，千篇一律，这样生活一百年和生活一天有什么分别？如果今天总是重复着昨天的故事，每天完全一样的生活着，一百岁的老寿星和夭折的婴儿又有何区别？我们希望长寿，希望过好日子，希望不久的将来有全新的格局出现。只有打破习惯陈规，勇于冒险，生命才有意义。

有一位黄先生为了他的书法家梦想，毅然走出了令人羡慕的省委大院，投身到书法圈中。他先是主持省老年书画研究会的日常工作，因其出色的书法组织工作，又被调到省书协。之后，又被选为书协副主席兼秘书长。在工作中，黄先生为了提高全省书法的整体水平，使之尽早走出低谷，他积极谨慎地发展会员，邀请省内外名家前来讲课。

每天下班之后，黄先生还是与书法为伴。吃完晚饭后，便钻进属于他的书房，通过墨迹与古人神交，偶有心得便乘兴挥毫，经常是一发而不可收，直至夜深人静，结果满屋作品，几无立足之地。此时，他才放下毛笔，双手抱胸，逐一眯眼审视，逐一淘汰，觉得毛病比较突出的，便毫不犹豫地将其撕掉，再揉成一团扔到垃圾篓里，到最后所剩无几，最得意的便留下，留待以后办个展或者送展、送人，由此可见他治艺之严谨和执著。近年来，黄先生的头发都变白了，但看到自己培养的书法作者在全国的几项大赛中都取得了不俗的成绩，较之过去碌碌无为活得更有意思，他开心地笑了。他庆幸自己拒绝了平庸，选择了平凡，走向了优秀。

我们要想变得优秀，就需要像黄先生那样有极高的品质——相信自己，不甘平庸。高品质不是从天上掉下来的，而是保持高昂的信心，诚心诚意地努力，投入心血智慧以及技能后所得到的结果。它代表的是众多选择当中的明智选择。因此，你做出选择之后，就会倾注全力达到这样的标准。

拒绝平庸，要求老实人从自己做起，从现在做起；要求有刻苦敬业、不达目的不罢休的精神以及精力。每个老实人都应该超越自己，拒绝平庸。

■

第20节： 老实人走极端(1)

5. 老实人走极端

■

没有人否认精明强干的人都会藐视陈规旧俗，也没有人否认天才都有一定的叛逆性，但任何事都不能做得太过分。做人太老实，就容易走极端。一个易冲动、爱走极端的人，不仅不会取得成功，还会把已经取得的成功葬送掉。所以，做人永远都不要走极端，要行中庸之道。

300多年前，英国温泽市将政府大厅的设计工作交给了莱伊恩。莱伊恩依据自己多年的实践，巧妙地设计了只用一根柱子支撑的大厅天花板。一年以后，市政府官员进行工程验收，要求莱伊恩再多加几根柱子。他们的理由是一根柱子难以承受那么大的重量。

莱伊恩自信只要一根坚固的柱子就足以保证大厅安全，他的话惹怒了市政府的官员，险些被送上法庭。

莱伊恩十分苦恼，如果坚持自己的主张，市政府官员肯定会另外找人修改设计，如果不坚持，又有悖于自己做人的准则。矛盾了很长一段时间，莱伊恩终于想出了一条折中的办法：他在大厅里增加了四根柱子，不过这些柱子并未与天花板接触，只不过是装样子。

300多年间，莱伊恩的这个秘密始终没有被人发现，直到前两年，温泽市政府准备修缮大厅的天花板，才发现了这个“弄虚作假”的设计。消息一经传出，世界各国的建筑专家和游客云集，当地政府对此也不加掩饰，并特意将大厅作为一个旅游景点对外开放。

在刘邦和项羽二人的楚汉战争中，项羽为人耿直，讲滴血盟誓的大丈夫义气，他对爱情的忠贞不渝让人赞赏和羡慕，但他辉煌时骄横、霸道，失势时悲观、绝望，最终饮恨乌江。假如他能听父老乡亲一言，过乌江，不逞一时之勇，不图一时之快，有可能历史就要重写。

人不能过于偏激高傲，偏激高傲的人往往缺少头脑，容易感情用事、冲动，造成终身憾事。

◎ 行中庸之道，走在道路的中间

这年头，老实一词很难说是褒义还是贬义了。说你这个人太老实，往往骂你是个大笨蛋，因为事都是你干的，可最后好处全都是人家的，所以常言道：老实人吃亏，老实人无用。但是若说你这个人太精明，那无异于骂你是个大坏蛋了。因为事都是人家干的，可最后的好处，却全都是你的了。

这年头，没人想当笨蛋，也没人想当坏蛋，因而没有人想让人家说自己太老实，也没有人想让人家说自己太精明。聪明人懂得行中庸之道。

有人可能会认为，提倡“中庸之道”不合时宜，因为这一思想曾一度被认为是一种处世圆滑、态度暧昧、明哲保身的处世哲学，受到人们的大加鞑伐和批判。其实，从“中庸”思想的本意看，它并不是“奸猾”、置仁义于不顾、为保全自己明哲保身，而是一种至高无上的德行和智慧。

何谓中庸呢？孔子认为“中庸”即为“中和”。孔子说：“‘中’是有喜怒哀乐之情而未表现出来；‘和’是感情表达时合乎节度。‘中’，是天下事物的根本；‘和’，是天下遵循的通则。如果人们能达到中和的境界，那么，天地间的一切就会各得其所，万物也就顺其自然而生了。”

第21节： 老实人走极端(2)

凡事，取乎中，是应对时代和任何事情的良方。中是不偏不倚，不左倾也不右斜的。非中则不能正，非正则不能稳，非稳则不能久。人生处世的要点，就在于“执中致和”。

传说，远古时期的舜帝就是一个善于遵循“中庸之道”的智者。他不仅善于听取别人的意见，同时又能加以审视，扬其善，隐其恶，取其中，而施行于民，使天下化而治之。

治理朝政者若能采用“中庸之道”，就可以处于无为而治的自由境地，避免过于专制，过于偏激，过于依恃。表面看似愚拙，内心里却实在，这是一种智慧，一种明亮。

孔子对“中庸”的评价甚高，他认为这是一种至高无上的德行，几乎没有什么东西能够超过它，若能把握中庸的道理，就达到了至高无上的境界。但是，一般人又很少能做到这一点。这是为什么呢？主要是因为：“知者过之，愚者不及也。”

君子和小人在这方面的表现就截然不同。君子的所作所为都合乎中庸之道，而小人的所作所为都违反中庸之道。君子之所以能合乎中庸之道，是因为君子能时时居于中，不过亦无不及；而小人之所以违背中庸之道，是因为小人对什么都太在乎或肆无忌惮，不知也不遵循中庸的道理。孔子深知“中庸之道”不是谁都能明白的，也不是常人所能做到的。只有那些有修养的君子才能够坚守。

在市场经济条件下，价值导向容易使人们急功近利，追求表面的、外在的东西。而两极对立的思维方式又容易使人们简单地理解矛盾的两个方面。对满足、成功、富贵、权力等，总是期望达到顶峰。人人在我脚下才好。而对空虚、失败、贫穷、低下等，则唯恐降临在自己身上。

这样，他们处高位不觉得满足，处低位反而一蹶不振。这两个极端都不会使人安宁和快乐，并且，对位高者而言，他们难以守成，很

快会转入低下；对位低者而言，他们欲速则不达，结果是成功也好失败也罢，一切都处在不安与失意之中。他们所缺乏的正是先哲提出的，并加以践行的“中庸”智慧。

◎ 保持理性，不要轻易走极端

现实生活中老实人多坚持原则，但容易走极端，把原则抬高到一个不适当的位置，结果造成许多不良的后果。究其根本原因乃在于并没有真正理解这些原则的本质内涵。启蒙老实人的重要任务之一，就是要使他们从以原则为纲转向以结果为本。

许多老实人，特别是那些性格比较耿直者，往往给人一种不近情理的感觉。他们冷面无情又一片公心；他们顽固不化又能以身作则。

从社会发展的角度说，我们的确需要一部分这样的人坚守住某些信念的堡垒，但是同样出于这一角度，我们更希望他们能以更加灵活和务实的态度把这些原则变成使众人受益的现实。

第22节： 老实人走极端(3)

显而易见，老实人片面坚持原则的做法会导致一些不良的后果。从社会来讲，它事实上阻碍了创新和尝试，因为任何新生事物总是以异于传统的面目出现的，不能学会宽容和政变，就很可能会成为一种妨碍进步的力量。从个人角度来讲，片面坚持原则使自己应该做成的事没有做成，自身利益反而受到损害，整个事业也因人际关系僵化而陷入孤立无援的状态，空有大志而无从实现，最终想坚持原则亦不得，更不要说影响社会了。

老实人为何对原则看得这般重要而近乎神圣？归根结底乃在于缺乏对原则本质的真正理解，其坚持原则的行为在很多情况下只是一种情绪化的盲动。

原则不是绝对的。无疑，坚持原则、遵守规则会给我们的社会带来秩序，但如果对原则绝对化，那么这个社会就会变成一潭死水，不再有热情、冲动和生命力；可以说，一个社会需要某种程度的非原则的、反原则的行为，这些行为的存在有利于我们社会的完善和进步。这就好比生物界里狼群的存在会使鹿群更加健康强壮一样。有些时候，我们为了一个更高的原则很可能就要短暂地牺牲一些其他的原则，这不可避免。

老实人由于不懂社会运行的两套法则，不知道社会运行既有其原则性的一面又有其非原则性的一面，更不明白非原则性的东西有时会更能促成某种理想的实现，他们只是一味地排斥现实法则，一味地抱住死原则不放，结果给自己带来了许多悲剧性的后果。比如，善良是一种美好的品德，但对谁都善良岂不是自讨苦吃，农夫和蛇的故事不就是一个很好的例证吗？

原则不是绝对的，还因为它不是一成不变的。随着时间、地点、对象的变化，原则就会随之发生变化。

从时间角度来看，现在我们身边发生的一些事情在几十年前是不可想象的。

从地点角度来看，“淮南为橘，淮北为枳”的故事就告诉我们，同样的东西在不同的地域将会产生大不相同的结果。

从对象角度来看，同样是“爱”，对父母就意味着孝敬，而对孩子就很可能成为引导其健康成长的要素。

老实人不理解这一点，他们坚持的原则往往是千篇一律的，不分对象，不看具体情况，硬要把活生生的现实套入到同一个框子里，做事怎么能够成功？又怎么会不引发与他人的矛盾呢？

原则不是绝对的，还在于原则自己并不能证明自己，原则是好是坏必须要用实践去检验，要看结果怎样，效果如何。如果效果不好，那这个原则有可能就是假原则、坏原则、有缺陷的原则、别有用心的原则。

一些老实人所认定正确的原则是传统教化的结果，是别人告诉他的而不是他自己经验的总结。在这种情况下，老实人的“老实”很可能就会成为一些人达到不可告人目的的工具。而老实人不关心效果的习惯更加重了其对原则的模糊认识；反过来，不辨真伪地、抽象地、教条地坚持原则又会使老实人一次次地碰壁、吃亏。

第23节： 老实人走极端(4)

那么，出路何在呢?

首先，应该把原则性与灵活性结合起来。在坚持大原则的情况下，在具体问题上可灵活掌握，在某些情况下，还要敢于突破原则。讲究灵活性，就是要掌握方式方法，要学会用多种手段去达成同一目标。

其次，应注意关心结果。在行事之前多考虑一下效果如何。毕竟我们做事是为了成功，只有成功了，我们才有可能增强自己的实力，才谈得上进一步地坚持原则。

◎ 进退而折中，退一步海阔天空

明代才子冯梦龙在《广笑府》“尚气篇”中记载了这样一则故事：

从前，有父子二人，性格都非常刚直，生活中从来不对人低头，也不让人，且不后退半步。一日，家中来了客人，父亲命儿子去集贸市场买肉。儿子拿着钱在屠夫处买了几斤上好的肉，用绳子串着转身回家，来到城门时，迎面碰上一个人，双方都寸步不让，也坚决不避开，于是，面对面地挺立在那儿，相持了很久很久。

日已正中，家中还在等肉下锅待客，做父亲的不由得焦急起来，便出门去寻找买肉未归的儿子。刚到城门处，看见儿子还僵立在那儿，半点也没有让人的意思。父亲心下大喜：这真是我的好儿子，性格刚直如此；见对面那人又大怒：你算老几，竟敢在我父子面前如此放肆。他蹿步上前，大声说道：“好儿子，你先将肉送回去，陪客人吃饭，让我站在这儿与他比一比，看谁撑得过谁？”

话音刚落，父亲与儿子交换了一个位置，儿子回家去烹肉煮酒待客；父亲则站在那个人的对面，如怒目金刚般挺立不动。惹得众多的围观者大笑不止。

一般而言，性格刚直的老实人在处世中不易吃亏，受人钦佩；但太刚直了则会走向反面。这种人往往固执己见，严守自我的做人准

则，不退让，不变通，就容易成为众人的笑柄。

所谓物极必反。遇事若能先低头，然后以退为进，可能会有更大的收获。

你可以像那对性格刚直的父子一样“执著”，也可以选择自己退让，懂得“退一步”的艺术。有的时候，一念之差就会带来天壤之别的结局。处世的智慧就在于你懂不懂得退一步海阔天空，不去做无谓的坚持。

■

第24节：老实人怒对流言(1)

6. 老实人怒对流言

■

流言止于智者，蜚语不入贤耳。人海茫茫，相识本是缘分，相处更当为善。每个人在生活中都难免受到不公的礼遇、诽谤的攻击，此时，我们一定要尽量克制自己，非礼勿视，非礼勿听，平心静气面对一切外在的毁誉得失，此乃做人的大境界。

唐代的两位智者寒山与拾得（他们实际上是一种开启人心灵的解脱智慧的象征）的对话从某种意义上来说对我们很有启发：

一日，寒山谓拾得："今有人侮我、笑我、藐视我、毁我、伤我、嫌恶恨我、诡谲欺我，则奈何？"拾得曰："子但忍受之，依他、让他、敬他、避他、苦苦耐他、不要理他。且过几年，你再看他。"

那个高傲不可一世的人结局就可想而知了，而我们也一定可以想象得出寒山胜利的微笑——尽管这可能是一种超脱圆滑者的微笑。不过，它的确会给我们的生活带来一些好处。

20世纪60年代早期，有位名叫爱德华兹的人竞选美国中西部某州的议会议员。此人资历高，又精明能干，博学多识，看起来很有希望赢得选举的胜利。

但是，在选举的中期，有一个很小的谣言散布开来：三四年前，该州首府举行的一次教育大会中，爱德华兹和一位年轻女教师有那么一段暧昧的行为。这实在是一个弥天大谎，爱德华兹对此感到非常愤怒，并尽力想要为自己辩解。

由于按耐不住对这一恶毒谣言的怒火，在以后的每一次集会中，他都要站出来极力澄清事实，证明自己的清白。其实，大部分的选民根本没听到过这件事，但是，现在人们却越来越相信有那么一回事了，真是越抹越黑。公众中有人反问："如果你真是无辜的，为什么要百般为自己狡辩呢？"

如此火上加油，爱德华兹的情绪变得更坏，也更加气急败坏、声嘶力竭地在各种场合下为自己表白，谴责谣言的传播。然而，此举更使人们对谣言信以为真。最悲哀的是，连他的太太也开始相信谣言了，夫妻之间的亲密关系被破坏殆尽。最后爱德华兹竞选失败了，变得一蹶不振。

◎ 看穿世事，不计较别人的毁誉

谁人背后无人说，哪个人前不说人。大千世界，人海茫茫，相识本来是缘分，相处更当为善。不要因为小事就和别人生气，纠缠于口舌之争。每个人在生活中都难免遇到不公正的待遇，无礼貌的攻击。这时，你就要尽量克制自己，做到不计较别人的毁誉。

黄炎培先生曾经现身说法："人家的毁誉，不必计较。我小时因为穷，为别人鄙视，屡向人家求婚而被拒绝。直到第六家我已故的王夫人家，先岳父王筱云先生赏识我的文章和楷书，才玉成我的婚事。不久在科举场中，我露了头角，贺者盈门，都说早就看出此儿不凡。及后参加革命，遭逮捕，险被杀头，立时声誉骤落，大家又看不起此儿了。适避难归来，稍利事业，乃又受称誉。吾乃大悟：做人做事要时刻力求上进。犹如逆水游鱼，至为艰苦。"

一个人的"名声"往往容易毁于"人言"，常言说的"人言可畏"就是这个道理。黄炎培先生主张用"不必计较"来对待毁坏人名声的"人言"，提示人们不必把个人的名声看得过重。

第25节：老实人怒对流言(2)

没有事实根据的“人言”总是“腿短”的，不会长久站住脚。毁人名声的人也许得逞于一时，但不久定会败露。一个人的品行是有目共睹的，它最有说服力。

◎ 聒噪不如沉默，息谤得于无言

许多老实人对于道听途说的传闻及无关紧要的事实，不停地钻牛角尖，因而导致失败及悲剧。理性的思考能够判断别人所表达的意见是否有价值，如果全盘接收某些自以为是的偏见、成见，或是想当然的猜测之词，是非常危险的。

听到“据说”这样的开场白，理性的人会充耳不闻，因为他知道接下来都是一些没有意义的话。对自己负责任的人，一定要根据可靠的事实，才会发表意见或提出问题，而不会人云亦云。

查斯特做过这样一个试验。20人围成一个圈，随机指定其中一人为头一个，由他随便想一句话，低声告诉给左边的人，此人再向下传，依次类推。等这句话再传回头一个人的耳中时，与他原先说出的那句话早已大相径庭了。

查斯特想了又想，终于认识到，二手传播不可信的一个原因就是，我们无法断定当事人是怎样说的，这一点非常重要，语气神态不同，意思也不同。

比如：

“我”没说她偷了我的钱（可是别人这么说）。

我“没”说她偷了我的钱（我的确没这么说）。

我没“说”她偷了我的钱（可是我是这么想的）。

我没说“她”偷了我的钱（可是别人偷了）。

我没说她“偷了”我的钱（可是她对这钱做了些什么）。

我没说她偷了“我的”钱（她偷了别人的钱）。

她没说她偷了我的“钱”（她偷了别的什么）。

历史上许多成就卓越的著名人物都被闲言碎语攻击过。美国的国父乔治?华盛顿曾经被人骂作“伪君子”、“大骗子”和“只比谋杀犯好一点”。

《独立宣言》的撰写人托马斯?杰斐逊曾被人骂道：“如果他成为总统，那么我们就会看见我们的妻子和女儿，成为合法卖淫的牺牲者；我们会大受羞辱，受到严重的伤害；我们的自尊和德行都会消失殆尽，使人神共愤。”

这些人非但没有被批评、辱骂所吓倒，反而保持更加乐观和自信的态度，取得了影响深远的成就。

白隐禅师是一位修行有道的高僧。他的附近住着一对夫妇，家有一女，未曾出嫁却怀了孩子，父母苦苦逼问，女儿竟指认白隐禅师是孩子的父亲。

女孩的父母怒发冲冠，抢上门去找白隐。白隐听完了最后一句辱骂，才开口说了一句话：“是这样吗？”婴儿出生后自然立即送给了白隐大师。

大师虽然恶名在外，却并不介意，只是精心照顾孩子的成长。

第26节：老实人怒对流言(3)

几年之后，真相终于大白天下，原来孩子的亲生父亲是一个市井之徒。那一对侮辱大师的夫妇无地自容，上门向大师赔礼道歉，并要求“物”归原主。白隐禅师在交回孩子时仍然只是轻轻地说了一句话：“就是这样吗？”

人的一生谁都难免要遭到他人不公正的批评甚至辱骂。不论是卑鄙的、恶毒的、还是残酷的，作为老实人的你不要因为对方一句不公正的批评或难听的辱骂，而变得像对方一样失去理智。

获胜的唯一战术，就是保持冷静的沉默，不和别人发生正面冲突，就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下，相互争吵辱骂，既不会给甲方带来快乐，也不会给乙方带来胜利，只会给双方带来更大的烦恼，更大的怨恨，更大的伤害。

退一步讲，在对骂中没有占上风的一方，当众出丑，带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方，虽然把对方骂得体无完肤，又能怎么样？只能加深对立情绪，加深对方的怨恨，在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

哲人说得好，“棍棒、石头或许会击伤我的肌骨，但语言无法伤害我。”聒噪不如沉默，息谤得于无言。

◎ 管好自己，不论是非

老实人不可能处处都一帆风顺，不可能时时对每个人都笑脸相迎。老实人难免会受到他人的误解，甚至嘲笑或者轻蔑。这时，如果不能控制自己的情绪，就会造成人际关系的不和谐，使生活和工作受到影响。所以，当遇到意外的情景时，就要善于控制自己的情绪，轻易发怒只会造成反效果。

人人都想躲避是非，但是如果对人对事总是小肚鸡肠，那就是在招惹是非了。不要总为一些无关痛痒的小事动气，那样真的很不值得。以下是处理流言蜚语的最好方法：

不说是非——俗话说：“谣言止于智者。”再多的谣言、是非，只要我不说，是非自然消失。

不传是非——我不但不说流言蜚语，而且面对流言蜚语，更是要做到不传播，以免是非渲染、扩大。

不理是非——对于世间的是是非非，你越理它，它就越添乱。所以处理流言飞语的另一个办法是不理它。

不听是非——任凭再多的流言蜚语，我都不听，装作不知道，别人又有什么办法。

■

第27节：老实人爱激动(1)

1. 老实人爱激动

■

面对失败和挫折，平常心是一种乐观、自信，然后重振旗鼓，这是一种勇气；

面对误解和仇恨，平常心是一种坦然、宽容，然后保持本色，这是一种达观；

面对赞扬和激励，平常心是一种谦虚、清醒，然后不断进取，这是一种力量；

面对烦恼和忧愁，平常心是一种平和、释然，然后努力化解，这是一种境界。

面对这些种种经历，只要你勇于微笑，达观待之，不耽于梦想，不被它左右；只要你拥有一份平常的心态去面对，生活将会一帆风顺！

有一对下岗的年轻夫妇在早市上摆了个小摊，靠微薄的收入维持全家五口人的生活。这对夫妻过去爱跳舞，现在没钱进舞厅，有时就在自家屋子里打开收录机转悠几圈。男的喜欢喂鸟，女的喜欢养花。下岗后，鸟笼里依旧传出悦耳动听的鸟鸣声；阳台上的花儿依旧鲜艳夺目。他俩下了岗，收入减少了许多，却仍然生活得很快乐，邻居们都用惊异的目光看着他俩。

我们无法改变自己的境况，但却可以改变自己的心态。

不管富贵与贫穷，在物质世界和精神世界中，只要开开心心，生活的趣味就会更浓厚，恐惧和压抑感就会自然从内心深处消失。坦坦荡荡地做人，平平淡淡地生活，美好的日子就会处处飘满幸福的花香。

唐伯虎诗中说："钓月樵云共白头，也无荣辱也无忧；相逢话到投机处，山自青青水自流。"如果人人都能了然于此，就自然会宠辱不

惊，物我两忘，也不会去徒自贬抑，自招屈辱。

从前有一位神射手，名叫后羿。他练就了一身百步穿杨的好本领。夏王听说了这位神射手的本领，也目睹过后羿的表演，十分欣赏。

一天，夏王想要尽情领略他那炉火纯青的射技。于是，夏王命人把后羿找来，带他到御花园里找了个开阔地带，叫人拿来一块一尺见方、靶心直径大约一寸的兽皮箭靶，用手指着说："今天请先生来，是想请你展示一下你精湛的本领，这个箭靶就是你的目标。为了使这次表演不至于因为没有竞争而沉闷乏味，我来给你定个赏罚规则：如果射中了的话，我就赏赐给你黄金万两；如果射不中，那就要消减你一千户的封地。现在请你开始吧。"

后羿听了夏王的话，一言不发，面色变得凝重起来。他慢慢走到离箭靶一百步的地方，脚步显得相当沉重。然后，后羿取出一支箭搭上弓弦，摆好姿势拉开弓瞄准。想到自己这一箭出去可能造成的后果，一向镇定的后羿情绪不稳，平时的坚定和信心在此刻都不知跑到哪里去了。后羿瞄了几次都没有把箭射出去，最后，他终于下定决心松开了弦，"嗖"的一声，箭应声而出，钉在离靶心足有几寸远的地方。

后羿收拾弓箭，勉强陪笑向夏王告辞。夏王在失望的同时掩饰不住心头的疑惑。有人跟夏王解释道："后羿平日射箭，不过是一般练习，在一颗平常心之下，水平自然可以正常发挥。可是今天他射出的成绩直接关系到他的切身重大利益，导致了他的心态不宁，情绪不定，叫他怎么能静下心来充分施展技术呢？"

第28节：老实人爱激动(2)

◎ 人生不过百年，要随遇而安

一个人从呱呱坠地到停止呼吸，有几十年甚至百年的生命历程，如果我们把人生看成行路，那么人生历程中每迈出一步，都会在生命的星河中留下闪亮的一点，这诸多亮点连缀起来便是人的生命之光在历史屏幕上划出的轨迹。这轨迹不是直线而是曲线。

时间总会走远，人生不过百年。在不同的阶段里，有美满也有辛苦，有欢欣也有苦痛。从生命划出的轨迹中我们看得出此曲线并非光滑的曲线，而是曲曲折折、屈屈伸伸的。人生就是这样，正是因为其曲折、屈伸才更有了几多回味，才更显得其丰富，直线纵然简练，但却无法与曲线之美相比。人生之曲线往往于其曲折之处更包含深邃、智慧和成熟。

凡事保持平常心，成功不值得骄傲，那不过是人生的一个驿站，我们不知道走出驿站的下一步是什么；失败不值得伤心，那不过是一不小心走错的一段路，纠正方向从头再来；失意不要沮丧，一年四季里，总有风和日丽的时候。

这便是平常心，这便是人生路。当老实人以一颗平常心走过人生风风雨雨，他才能看到那金色的果实。

做人就像船只在大海上航行，不知什么时候会遭遇风暴，不知哪里会涌出另一股洋流。如果老实人接受这一现实，在某些情况下顺着风向和洋流，可能绕一些道，却也达到了目的。如果一味抗拒，认为最直的路线就是最好的路线，倔强地挺着，那么在掀着浪，打着漩儿的大海上，就会或者牺牲了自己，或者到达目的地时已经精疲力尽。

为了最终实现自己的愿望，也为了整个过程放松自己，老实人应该承认生活的法则同自然的法则一样，不必强求，而应随遇而安。

芬兰特库大学的科学家们就“生活的满意程度和死亡率”这一问题对2.2万名芬兰男子进行了跟踪调查，调查的结果表明，凡是对自己的

生活“随遇而安”的男子能多活整整20年的时间。负责调查的特库大学教授霍卡纳说：“如果说男子的寿命同坦然处理生活中的挫折有如此密切联系的话，我认为，女性在这方面的忍受力比男子更强，她们无疑将更容易长寿。”

这位教授说，男性在遭遇挫折后，平息自己情绪的办法常常是喝酒、抽烟，而女性的做法是找知心朋友哭诉或寻找心理医生的帮助。这两种截然不同的处理问题的方法说明了造成男女生命期差异的一大原因。

调查报告以详实的数据统计表明，对生活中的挫折长期愤愤不平的男性的死亡率是那些“把酒临风，宠辱皆忘”的男性的两倍。如果因为心中不痛快而酗酒，他们提前结束生命的概率就更高。最后的结论是：升官发财固然可以带来健康的体魄，但是如果没有“一颗平常心”，不重视精神健康的话，一旦“丢官破财”，就意味着末日的来临。所以，长寿的秘诀就是“随遇而安”。

第29节：老实人爱激动(3)

“随遇”者，顺随境遇也，“安”者，一可理解为听天由命，安于现状；二可理解为心灵不为不如意之境遇所扰，无论何种处境，均能保持一种平和安然的心态，并继续坚持自己的追求。前者之“安”，或许可以称之为“消极处世”；而后者之“安”，则需要一种良好的心理调节能力，甚至需要一种超脱、豁达的胸襟。

保持一颗平常心，放松自己，看清人世名利、情感结，把酒言欢，欣赏每一份美丽，享受每一刻宁静。

◎ 万事有得必有失，理性对待

在人生的漫长岁月中，每个人都会面临无数次的选择，这些选择可能会使我们的生活充满无尽的烦恼和难题，使我们不断地失去一些我们不想失去的东西，但同样是这些选择却又让我们在不断地获得，我们失去的，也许永远无法补偿，但是我们得到的却是别人无法体会到的、独特的人生。因此，老实人面对得与失、顺与逆、成与败、荣与辱，要坦然待之，凡事重要的是过程，对结果要顺其自然，不必斤斤计较，耿耿于怀。

大学毕业后，珍妮进了一家刚起步不久的广告公司。在这家公司里，珍妮做得很辛苦，很投入，经常不计报酬地加班，她终于脱颖而出，工作刚满一年，荣升为项目主管。就在此时，珍妮正在国外工作的男友杰克决定回国发展并与她结婚。珍妮等了4年终于修成正果，众人都为珍妮而高兴：婚姻美满，事业顺利。

一年后珍妮怀孕了，而且是双胞胎，医生嘱咐她最好静养保胎，但这在工作超繁、压力超强的广告公司是很难做到的。杰克犹豫了：“你还年轻，事业刚刚起步，孩子我们以后还是可以有的。”珍妮一脸的坚毅，她说：“不，这是最好的礼物，我能拥有他们，就是最大的幸福。”她义无反顾地辞掉了工作，得到了一男一女龙凤胎。

孩子3岁后，珍妮到一家公司里做协调员的工作，从头做起。而她以前供职的广告公司一跃而成为著名跨国企业，以前的同事也大都升为项目经理，职位、薪金比珍妮要高得多，但珍妮依旧快快乐乐地工作着、生活着。

在新的公司里，她很快便以自己的工作态度和工作业绩博得了上司的青睐，家庭也相当和睦。朋友们都羡慕她的生活，认为珍妮将生活节奏掌握得很好。究其原因就在于珍妮无论在哪种生活情形下，都保持着一种很好的心态：不患得患失，从自己现在手上拥有的就是最好的角度出发，努力生活，努力工作，结果生活、工作都称心完美。

万事有得必有失，得与失就像小舟的两支桨，马车的两个轮，得失只在一瞬间。失去春天的葱绿，却能够得到丰硕的金秋；失去青春岁月，却能使我们走进成熟的人生……失去，本是一种痛苦，但也是一种幸福，因为失去的同时也在获得。

第30节：老实人爱激动(4)

一位成功人士对得失有较深的认识，他说：得和失是相辅相成的，任何事情都会有正反两个方面，也就是说凡事都在得和失之间同时存在：在你认为得到的同时，其实在另外一方面可能会有一些东西失去，而在失去的同时也可能会有一些你意想不到的收获。

人之一生，苦也罢，乐也罢，得也罢，失也罢，要紧的是在心间的一泓清潭里不能没有月辉。

哲学家培根说过："历史使人明智，诗歌使人灵秀。"顶上的松荫，足下的流泉以及坐下的磐石，何曾因宠辱得失而抛却自在？又何曾因风霜雨雪而易移萎缩？它们踏实无为，不变心性，方才有了千年的阅历，万年的长久，也才有了诗人的神韵和学者的品性。

终南山翠华池边的苍松，黄帝陵下的汉武帝手植柏，这些木中的祖宗，旱天雷摧折过它们的骨干，三九冰冻裂过它们的树皮，甚至它们还挨过野樵顽童的斧斫和毛虫鸟雀的啮啄，然而它们全然无言地忍受了，它们默默地自我修复、自我完善。

到头来，这风霜雨雪，这刀斧虫雀，统统化做了其根下营养自身的泥土和涵育情操的"胎盘"。这是何等的气度和胸襟！相形之下，那些不惜以自己的尊严和人格与金钱地位、功名利禄作交换，最终腰缠万贯、飞黄腾达的小人的蝇营狗苟算得了什么？且让他暂时得逞又能怎样？

做人也一样。大家相识相交，本来就是一种很难得的缘分，只要大家合得来，且在一起相处得开心，那么就不必太计较自己是不是付出太多而得到太少，宁可别人欠我的而绝不愿意自己亏欠别人，就算是真的付出太多而得到太少，最起码我心里可以很坦然，况且有很多表面上看起来是得到的，可是说不定也正是失去另外一些东西的前因呢！

人生中，得与失，常常发生在一闪念间。到底要得到什么？到底会失去什么？仁者见仁，智者见智。不可否认的是，老实人应该随时调整自己的生命点，该得的，不要错过；该失的，洒脱地放弃。

◎ 操控好情绪的转换器

一名初探歌坛的歌手，他满怀信心地把自制的录音带寄给某位知名制作人。然后，他就日夜守候在电话机旁等候回音。

第一天，他因为满怀期望，所以情绪极好，逢人就大谈抱负；第十七天，他因为情况不明，所以情绪起伏，胡乱骂人；第三十七天，他因为前程未卜，所以情绪低落，闷不吭声；第五十七天，他因为期望落空，所以情绪坏透，拿起电话就骂人。没想到电话正是那位名制作人打来的。他为此而毁了期望，自断了前程。

我们在为这名歌手深深惋惜的同时，也更深刻地明白了不良情绪带给老实人的危害。美国德克萨斯州立大学的史密斯教授，曾经针对受测者情绪的变化及其个人生理、心理状态做了一个实验。

第31节：老实人爱激动(5)

他在实验报告中指出：一般人情绪在焦虑、愤怒、恐惧情况下，大多会有一种来自脑下腺的激素即肾上腺皮质刺激素，分泌出来刺激肾上腺，因而影响受测者的生理状态。在这种情况下，受测者极易产生心跳加速、口干、胃部胀痛等生理现象。这种情形如果持续进行，就容易引起心脏病、高血压或胃溃疡等后遗症。

天有不测风云，人有旦夕祸福。日常生活中我们难免会遇到一些挫折、困苦等不愉快的事，而一味地生气、焦虑、怨恨，不但不会使事情好转，反而严重地伤害身心健康。

人不会永远都有好情绪，任何人遇到灾难，情绪都会受到一定影响。这时，你一定要操控好情绪的转换器。面对无法改变的不幸或无能为力的事，就抬起头来，对天大喊："这没有什么了不起，它不可能打败我。"或者耸耸肩，默默地告诉自己："忘掉它吧，这一切都会过去！"

被称为世界剧坛女王的拉莎?贝纳尔，突遇风暴，不幸从甲板上滚落，足部受了重伤。当她被推进手术室，面临锯腿的厄运时，突然念起自己所演过的一段台词。记者们以为她是为了缓解一下自己的紧张情绪，可她说："不是的，是为了给医生和护士们打气。你瞧，他们不是太正儿八经了吗？"

拉莎?贝纳尔在面对无法抗拒的灾难时，没有恨天怨地，没有抱怨命运不公，相反，她勇敢地跳出悲伤、焦虑的圈子，重新燃起生活的激情。一句"他们不是太正儿八经了吗？"说这话时，她心中的情绪转换器一定调整到了最佳状态！拉莎手术圆满成功后，她虽然不能再演戏了，但她还能讲演，她的充满生命热情的讲演，使她的戏迷再次为她鼓掌。

卡莱尔曾说过："平静是伟大事物的基本要素。"平静可以调整老实人的心灵，使得犀利睿智的见识浮现出来。这其中的主要诀窍是让

自己能完全放松，深入信仰的静谧中，如此便能冷静思考。然后，便能掌握住大方向，压力自然会顺利排除。

◎ 淡泊名利，宠辱不惊

《小窗幽记》中有这样一副对联：宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒。这句话的意思是说，做人能视宠辱如花开花落般平常，才能不惊；视职位去留如云卷云舒般变幻，才能无意。

北京大学前任老校长马寅初，因其“新人口论”蒙冤获罪，遭到专横无理的批判，终被革职。当他的儿子把革职一事告诉他时，他只是漫不经心地“噢”了一声。数十年后拨乱反正，仍是他儿子告诉他被平反的喜讯，马老也只是轻轻地“噢”了一声。外表看似静若止水，内心却涌动着机敏与睿智，这是何等难能可贵啊！

现在有不少老实人觉得活得很累，不堪重负。大家很是纳闷，为什么社会在不断进步，而人的负荷却更重，精神越发空虚，思想异常浮躁。的确，社会在不断前进，也更加文明了。然而文明社会的一个缺点就是造成人与自然的日益分离，人类以牺牲自然为代价，其结果便是陷于世俗的泥淖而无法自拔，追逐于外在的礼法与物欲而不知什么是真正的美。

第32节：老实人爱激动(6)

金钱的诱惑、权力的纷争、宦海的沉浮让人殚精竭虑。是非、成败、得失让人或喜、或悲、或惊、或诧、或忧、或惧，一旦所欲难以实现，一旦所想难以成功，一旦希望落空成了幻影，就会失落、失意乃至失志。

失落是一种心理失衡，自然要靠失落的精神现象来调节；失意是一种心理倾斜，是失落的情绪化与深刻化；失志则是一种心理失败，是彻底的颓废，是失落、失意的终极表现。而要克服这种失落、失意、失志，就需要宠辱不惊、去留无意。

一副对联，寥寥数语，却深刻道出了人生对事对物、对名对利应有的态度：得之不喜、失之不忧、宠辱不惊、去留无意。这样才可能心境平和、淡泊自然。

范仲淹是北宋著名的政治家，“庆历新政”的代表人物。正因为他谨守“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的人生宗旨，所以当他被谪至邓州时，能从容处之。从范老夫子这里，不难窥见一种自尊自强的人格魅力，一种淡泊名利的洒脱和机智。

19世纪中叶，美国实业家菲尔德率领他的船员和工程师们，用海底电缆把“欧美两个大陆联结起来”。菲尔德因此被誉为“两个世界的统一者”，一举而成为美国最光荣、最受尊敬的英雄。

但因技术故障，刚接通的电缆传送信号中断，人们骤然愤怒，纷纷指责菲尔德是“骗子”。面对如此悬殊的宠辱逆差，菲尔德泰然自若，一如既往地坚持自己的事业。

经过6年努力，海底电缆最终成功地架起了欧美大陆之间的信息之桥。宠也自然，辱也自在，一往无前，否极泰来，菲尔德之所以为菲尔德，正基于此。

宠辱不惊说起来容易，做起来却十分困难。我们都是凡夫俗子、草根百姓，红尘的多姿、世界的多彩令大家怦然心动，名利皆你我所

欲，又怎能不忧不惧，不喜不悲呢？那么，怎样才能做到宠辱不惊呢？

首先，要明确自己的生存价值，由来功名输勋烈，心中无私天地宽。若心中无过多的私欲，又怎么会患得患失呢？

其次，认清自己所走的路，得之不喜，失之不忧，不要过分在意得失，不要过分看待成败，不要过分在乎别人对你的看法。只要自己出发过，只要自己曾经奋斗过，做自己喜欢做的事，按自己的路去走，外界的评说又算得了什么呢？

陶渊明式的魏晋人物之所以如此豁达风流，就在于淡泊名利，不以物喜，不以己悲，才可以用宁静平和的心境写出那洒脱飘逸的诗篇。这正可谓真正的宠辱不惊。

值得一提的是，将这一精神发挥到极致的唐朝的武则天，死后立一块无字碑，千秋功过，留与后人评说。一字不看，尽得风流。这正是另一种豁达，另一种宠辱不惊。

只有做到了宠辱不惊方能操控好情绪的转换器，使自己心态平和，恬然自得，方能达观进取，笑看人生。

著名的社会活动家、杰出的爱国宗教领袖赵朴初先生遗作中写道："生亦欣然、死亦无憾。花落还开，水流不断。我兮何有，谁欤安息。明月清风，不劳牵挂。"这正充分体现了一种宠辱不惊的，达观、崇高的精神境界。

■

第33节：老实人常抱怨(1)

2. 老实人常抱怨

■

感恩是爱的根源，也是快乐的必要条件。如果我们对生命中所拥有的一切都能心存感激，便能真切体会到人生的快乐、人间的温暖以及人生的价值。班尼?迪克特说：“受人恩惠，不是美德，报恩才是。当他积极投入感恩的工作时，美德就产生了。”

在一次海峡两岸十大杰出青年座谈会上，台湾第37届“十大杰出青年”之一，一家专门生产消防器材的大公司的厂长赖东进向大家讲了他的故事：

他的父亲是个瞎子，母亲也是个瞎子且弱智，除了姐姐和他，几个弟弟妹妹也都是瞎子。瞎眼的父亲和母亲只能当乞丐，住的是乱坟岗里的墓穴。他一生下来就和死人的白骨相伴，能走路了就和父母一起去乞讨。

他9岁的时候，有人对他父亲说：“你应该送儿子去读书，要不他长大了还是要当乞丐。”父亲就送他去读书。为了供他读书，才13岁的姐姐就到青楼去卖身。照顾瞎眼父母和弟妹的重担落到了他单薄的肩上——他从不缺一天课，每天一放学就去讨饭，讨饭回来就跪着喂父母。后来，他上了一所中专学校并且获得了一个女同学的爱情，可是未来的丈母娘却说“天底下找不出他家那样的一窝人”，把女儿锁在家里，用扁担把他打出了门……

故事讲到这里，赖东进提高了声音：“可是，我要说，我对生活充满感恩的心。我感激我的父母，他们虽然瞎，但他们给了我生命，直到现在我都还是跪着给他们喂饭；我也感激我的丈母娘，是她用扁担打我，让我知道要想得到爱情，我必须奋斗，必须有出息……我还感激苦难的命运，是苦难给了我磨炼，给了我这样一份与众不同的人生。”

生活赐给我们健康、宁静、爱和欢乐，所以我们拥有一颗感谢的心。心存感激，因为山是绿的，海是蓝的，雪是白的，太阳是红的。心存感激，因为日子就像洋葱，只要自己一片片地剥开，就会有一片让你感动到流泪不止。心存感激，因为爱是圆的，美是甜的。

李进是一个环卫工人，从工作的第一天起，他就开始喋喋不休地抱怨：扫马路这活太脏了，只有没本事的人才干这样的活，一天到晚累个半死，浑身上下没一处干净地方，真是丢死人了。

第34节：老实人常抱怨(2)

于是，李进每天都在这种抱怨和不满的心情中度过。他认为自己的工作是一份很低等的工作，只是日复一日地在为一点可怜的工资出卖苦力。因此，他便慢慢地开始消极怠工，稍有空隙便偷懒耍滑，应付手中的工作。

几年过去了，当时同他一起当环卫工人的三个工友，各自凭着自己工作的劲头和强烈的责任感，或升职做了他的上司，或另谋高就有了自己的事业，只有他，仍旧在抱怨声中，做着他自己蔑视的环卫工。

◎ 当你有了感恩心，生命会时时得到滋润

作家三毛曾说过这样一段话："一个小女孩因为没有鞋子穿而哭泣，直到她看见一个没有腿的人。这个小故事虽然十分平凡，可是它常常在我的心中激励我。当我偶尔对人生失望，对自己过分关心的时候，我也会沮丧，也会悄悄地怨几句老天爷，可是一想起自己已有的一切，便马上纠正自己的心情，不再怨叹，高高兴兴活下去。"

幸福和快乐的感觉是很微妙的。衣罗穿锦，山珍海味，未必使人感到快乐。一个和睦的家庭，一个奋斗的目标，往往使人感到幸福已在身边。

早起可以听见清脆的鸟声，黄昏时可以看见玫瑰色的晚霞。春天百花争艳，秋日天高气爽。这个世界岂不美妙？岂不可爱？

动不动就怨天尤人，是把快乐和幸福摒绝于门外的愚蠢行为。不小心摔了一跤，不要埋怨地面不平，你应庆幸自己没有跌破了头。很久没有擢升，不要怨恨老板不公，比起失业的人，你已经很幸运。嫉妒、怨懑、愤恨、抑郁……都是诱使人衰老、生病、堕落和犯罪的毒蛇，千万不要去接近它们。

老实人要在心中这样想：今天是个大晴天，真是个好日子。下雨的时候也要感谢上苍，因为雨水可以滋润五谷。你觉得自己的家境不

如人吗？想想那些贫病交迫的人吧。你认为自己长得丑吗？可是你四肢完整、身体健康，对不对？就算你不幸而有了身体上的缺憾吧，你还有健全的心智可以从事工作，又有什么好怨天尤人的？凡事要退一步想，不要钻牛角尖。天无绝人之路，海阔天空，到处都有柳暗花明。

有的女孩总是不满意自己的容貌，也许是因为太希望自己十全十美了，以致对自己外形上不太理想的地方格外的注意与强调。在我们的生命之中，可以得到快乐的源泉很多。如果一位女子有得天独厚的美丽姿容，固然值得快乐，可是除此之外，我们可以从诗文、绘画等精神活动中找到快乐，我们可以从帮助别人、服务社会上找到快乐。一个平凡诚朴的朋友，一个温暖朴素的家，也是一种快乐。只要我们对人对己，都不苛求，在内心修养上多去磨炼，就可以摆脱一些围绕自己的平庸肤浅的看法，对人生的乐趣去寻求更深一层的了解，那时，外观的漂亮或不漂亮都不太重要了。

第35节：老实人常抱怨(3)

我们生活在科学技术日新月异的今天，毫无疑问，只要我们有钱，任何有关我们衣食住行等的物质我们都可以随心所欲地买到，并把它们搬运回家，尽情地享受。也许正因为如此，人们对这些东西的感恩之情才变得日益淡薄，认为获得它们是理所当然的，因而也就不爱惜它们。正如德国大诗人海涅所说，太容易得到的东西便不是珍贵的东西。试想：如果我们生活中的各种东西全部消失，我们还能生存吗?

一个人的本事极有限。那种对一切东西都怀有感恩之心的人是有人性的人。请不要对自己目前的境遇抱怨，不要对自己所拥有的感到不满意。人总是这样，得不到的就是最好的，得到的往往又不肯去珍惜，任由手中握着的东西像沙子一样从指缝间滑过。当你懂得珍惜的时候，你已失去了它。

不重视现在的人，就不会有可以期待的未来。感谢生活的馈赠吧！当你有了感恩之情，生命会时时得到滋润。若你没得到什么，那是因为你本没有付出什么；若你觉得自己所得太少，其实你本可以付出更多！

◎ 抱怨无济于事，正视现实积极应对

我们很难找到一个成功人士会对环境大发牢骚、抱怨不停、烦躁不安，尽管他可能克服了天大的障碍才有他的成功。相对的，我们却常常见到老实人不断地抱怨环境恶劣、社会不公，因为他缺乏喜乐和富裕。真正的问题是：哪一方面先行——态度或成功？答案是，在所有的情况下，要先有胜利的正面的态度，才会有终生的富裕。

你的环境本来就如此，从来就没变。你被欺骗了，被占了便宜，或遇上破产——这些因素都无法改变。如果你的父母无法送你上大学，如果你必须半工半读，或者走十公里去上学——这些都是你的过去。抱怨是没有用的，现在该是忘记它们，继续前进的时候了。

当你决定抛开抱怨时，你会发现人生变得更顺利、有趣了。抱怨只会让你可怜自己——悲伤、愤怒、受害、多疑或者自以为是。当你为你的局限辩论时，你的想法和话语只会伤害你，大大干扰你的迸发能力。把抱怨扫除，你就可以创造出创造力和容许聪明才智爆发的空间。你将可以更专注地活在当下。不要专注在问题上，你就会开始看见解决之道。

不要抱怨“我不行”，你就会对自己有一个比较正面的看法。

有一天，威尔逊先生从他的办公楼走出来，刚走到街上，就听见身后传来“嗒嗒嗒”的声音，那是盲人用竹竿敲打地面发出的声响。威尔逊先生愣了一下，缓缓地转过身。

那盲人感觉到前面有人，连忙打起精神，上前说道：“尊敬的先生，您一定发现我是一个可怜的盲人，能不能占用您一点点时间呢？”

第36节：老实人常抱怨(4)

威尔逊先生说："我要去会见一个重要的客户，你要什么就快说吧。"

盲人在一个包里摸索了半天，掏出一个打火机，放到威尔逊先生的手里，说："先生，这个打火机只卖一美元，这可是最好的打火机啊。"

威尔逊先生听了，叹口气，把手伸进西服口袋，掏出一张钞票递给盲人："我不抽烟，但我愿意帮助你。这个打火机，也许我可以送给开电梯的小伙子。"

盲人用手摸了一下那张钞票，竟然是一百美元！他用颤抖的手反复抚摸这钱，嘴里连连感激着："您是我遇见过的最慷慨的先生，仁慈的富人啊，我为您祈祷，上帝保佑您。"

威尔逊先生笑了笑，正准备走，盲人拉住他，又喋喋不休地说："您不知道，我并不是一生下来就瞎的。都是23年前布尔顿的那次事故，太可怕了。"

威尔逊先生一震，问道："你是在那次化工厂爆炸中失明的吗？"

盲人仿佛遇见了知音，兴奋得连连点头："是啊是啊，您也知道？这也难怪，那次光炸死的人就有93个，伤的人有好几百，可是头条新闻。"

盲人想用自己的遭遇打动对方，争取多得到一些钱，他可怜巴巴地说了下来："我真可怜啊。到处流浪、孤苦伶仃，吃了上顿没下顿，死了都没人知道。"

他越说越激动，"您不知道当时的情况，火一下子冒了出来。仿佛是从地狱中冒出来的，逃命的人群都挤在一起，我好不容易冲到门口，可一个大个子在我身后大喊：'让我先出去，我还年轻，我不想死。'他把我推倒了，踩着我的身体跑了出去，我失去了知觉，等我醒来，就成了瞎子，命运真不公平啊。"

威尔逊先生冷冷地道：“事实恐怕不是这样吧，你说反了。”

盲人一惊，用空洞的眼睛呆呆地对着威尔逊先生。

威尔逊先生一字一顿地说：“我当时也在布尔顿化工厂当工人，是你从我的身上踏过去的，你长得比我高大，你说的那句话，我永远都忘不了。”

盲人站了好长时间，突然一把抓住威尔逊先生，爆发出一阵大笑：“这就是命运，不公平的命运。你在里面，现在出人头地了，我跑了出去，却成了一个没有用的瞎子。”

威尔逊先生用力推开盲人的手，举起了手中一根精致的棕榈手杖，平静地说：“你知道吗？我也是一个瞎子。你相信命运，可是我不信。”

同是不幸的遭遇或失败，失败的老实人只能以乞讨为生，成功的老实人却能出人头地，这绝非命运的安排，而在于个人奋斗。

面对自己的不幸，屈服于命运，自卑于命运，并企图以此博取别人的同情，这样的人只能永远躺在自己的不幸中哀鸣，不会有站起来的一天。失败并不意味着失去一切，靠自己的奋斗一样可以消除自卑的阴影，赢得尊重。

第37节：老实人常抱怨(5)

◎ 抱怨生活不如改变生活

抱怨，是一件随时都会发生的事情。

早上起床晚了，抱怨的人会想“唉！又要扣工资了”，不抱怨的人会想“是不是我太累了，是该找个时间好好休息一下了”；

路上走路，与别人撞了一下，抱怨的人会想：“没长眼睛啊”？不抱怨的人可能根本就没意识到，最多会想：“他也不是故意的”；

到了公司，有个同事对面走过连个招呼也没打，抱怨的人会想：“对我有意见？我还懒得理你呢”，不抱怨的人可能想都没想，最多会想：“他也是想着做事，没留神”；

工作上辛辛苦苦完成了一个任务，自认为无可挑剔，哪知交上去了才发现还有个小错误，抱怨的人会想：“为什么事先没想到啊，真是白辛苦了”，不抱怨的人会想：“我这么小心还是有疏漏，下次要吸取教训，要更加小心了”；

喝口水呛着了，抱怨的人会想：“怎么这么倒霉，喝水都要找我麻烦”，不抱怨的人会想：“现在有点急躁了，沉稳一点”；

吃饭咬到沙子，抱怨的人会想：“谁洗的米，沙子都不去掉”，不抱怨的人会想“有沙子是正常的，怪我不小心没看到”；

下班了，领导说大家留一下，晚上要开会，抱怨的人会想：“又开会，怎么不在工作时间开啊？我女朋友的约会怎么办”，不抱怨的人会想：“原来这就是鱼与熊掌不可兼得也”；

晚上回到家，累得不行，抱怨的人会想：“为什么生活会这么累啊”，不抱怨的会想：“又过一天了，今天还真有不少收获，现在马上好好休息，明天还要好好工作”……

为什么抱怨的人会生活得这么累，因为他只看到了自己的付出，而没有看到自己的所得；而不抱怨的人即使真的很累，也不会埋怨生

活，因为他知道，失与得总是同在的，一想到自己获得了那么多，他就会感到高兴。

没有一种生活是完美的，也没有一种生活会让一个人完全满意。如果抱怨成了做人的一个习惯，就像搬起石头砸自己的脚，于人无益，于己不利，生活就成了牢笼一般，处处不顺，处处不满；反之，则会明白，自由地生活着，本身就是最大的幸福，哪会有那么多的抱怨呢?

小李被董事长任命为销售经理，这个消息是同事们所没有意料到的，谁都知道，公司目前的境况不佳，迫切需要拓展业务以求生存，这个销售经理的位置更显得重要了，也正由于此，这个位置一直没有找到合适的人选。与其他几个较资深的同事相比，貌不惊人、言不出众的小李并无多少优势可言。

很快有好事者传言，小李的提升，得益于前些日子大厦电梯的突然停电。

那天晚上公司里加班，近10点时才结束，小李走得最迟，在电梯口遇到了董事长等人。电梯运行时突然因停电卡住了，四周顿时一片漆黑，时间一分一秒地过去，大家开始抱怨，两个不知名的女孩更显得局促不安。这时闪出了一小串火苗，是从打火机发出的，人们立刻安静下来。在近一个小时的时间里，小李的打火机忽亮忽灭，而他什么也没说。

有些人对小李的提升不服。不久后，董事长在公司员工的会议上说了这件事并解释道："因为在黑暗里，小李点燃手中所有的火种，而不像有些人那样在抱怨诅咒这不愉快的事件和黑暗，我们公司要走出低谷，不被一时的困难压倒，需要小李这样的人。"

越是在困境中，就越能考验一个人的能力与品格。抱怨是无济于事的，我们每个人应该利用手中的"火种"去战胜黑暗，创造一个光明的前程。

■

第38节：老实人斤斤计较(1)

3. 老实人斤斤计较

■

宽厚、宏大的胸怀气度，历来是人们立身处世的美德，它表现为一种豁达大度、容忍异己的品格，在处理人际关系时，不是心胸狭窄、小肚鸡肠，而是心田似海、容纳百川。它不计前嫌，不计小节，特别是对有错误甚至曾经伤害过自己的人，表现出宽容的精神。

第一次登陆月球的太空人除了大家都熟知的阿姆斯特朗外，还有一位，他就是奥德伦。当时阿姆斯特朗说的那一句“我个人的一小步，是全人类的一大步”早已经成为全世界家喻户晓的名言。同样有如此贡献的奥德伦却没有这样的荣幸，他被掩盖在阿姆斯特朗的光环之下。

有人在庆祝登陆月球成功的宴会上，问奥德伦：“阿姆斯特朗先踏上了月球，成为登陆月球的第一个人，你是否有一些遗憾？”奥德伦十分绅士地回答：“大家可否注意到，回到地球时，我是第一个出太空舱的。所以我是由外星球来到地球的第一人。”

现场的人们都给予他最热烈的掌声。

朝阳升起之前，庙前山门外凝满露珠的青草里，有一个人很虔诚地跪着：“师父，请原谅我。”

20年前他曾是庙里的小沙弥，极得方丈喜爱。方丈将毕生所学全数教授，希望他能成为出色的佛门弟子，让他继承衣钵。然而他却在一夜间动了凡心，偷下山去，五光十色的城市迷住了他的眼目，从此花街柳巷，他只管放浪形骸。

夜夜都是春，却夜夜不是春。20年后的一个深夜，他陡然惊醒，窗外月色如洗，澄明清澈地洒在他的掌心。他深自忏悔，披衣而起，快马加鞭赶往寺里。

“师父，你肯饶恕我，再收我做门下弟子吗？”

方丈深深厌恶他的放荡，只是摇头：“不，你罪孽深重，必堕地狱。”

第39节：老实人斤斤计较(2)

浪子在寺前跪了三天三夜，方丈始终不答应。最后，浪子绝望地拖着他的躯壳离开了。

第二天早上，方丈踏进佛堂的时候，惊呆了：一夜间，佛桌上开满了花朵，每一朵都芳香宜人，佛堂里一丝风也没有，那些花儿却簌簌急遥，像是在召唤浪子回来。

方丈顿时醒悟，自己不该如此执迷。他连忙下山寻找浪子，却已经来不及了，心灰意冷的浪子重又堕入以前的荒唐生活，再也没有那份虔心。

当天晚上，方丈圆寂，临终遗言：世上，没有什么歧途不可以回头，没有什么错误不可以改正。一个真心向善的念头，是最罕见的奇迹。

对于我们每一个人来说，让奇迹消失的，不是错误，而是一颗冰冷的、不肯宽容、不肯相信、斤斤计较的执拗的心。

◎ 做人要有大胸怀

有这样一段话：

学生常做的习作是选择题、是非题和填充题。

选择题胜在可以选择，即使不知道答案，也可以胡乱选一个碰碰运气。

是非题随便答是或非，也有一半机会答对。

填充题最难，根本无法蒙混过关。

长大了，发觉人生也是选择题、是非题和填充题。

选择题变得很难。

其实，是非题也不再容易，分清是非对错，不代表你成功了一半。

在这世上是非对错到底有个什么评判标准呢？是与非的对比或是划分，应该怎么看呢？很多小时候觉得对的东西到了现在却让人十分

怀疑，现在的社会好像也和小时候不一样了，小时候看东西，对就是对，错就是错，很容易分辨，现在却不明白了。

一件事情本身的是是非非并不重要，重要的是所要达到的目的。顾客和售货员为谁应负责任争得脸红脖子粗，走了冤枉路的乘客和司机为谁没说清楚而大动干戈。事情越闹越大，该退的货没退成，该节约的时间没节约，双方都憋了一肚子的气。何苦呢？老实人说，我就要争这个理儿。是，争下一个“理”，的确有一种胜利的感觉。但你想没想到过这个理的代价呢？

反而是不争辩，放弃无谓的辩解，能时常带给你意想不到的结果。

“您好，”小李对老总说：“昨天我交给您的文件签了吗？”老板转了转眼睛想了想，然后翻箱倒柜地在办公室里折腾了一番，最后他耸了耸肩，摊开两手无奈地说：“对不起，我从未见过你的文件。”如果是刚从学校毕业时的小李，他会义正言辞地说：“我看着您的秘书将文件摆在桌子上，您可能将它卷进废纸篓了！”可他现在不会这样说。他要的是老总的签字。于是他平静地说：“那好吧，我回去找找那份文件。”于是，小李下楼回到自己办公室，把电脑中的文件重新调出再次打印，当他再把文件放到老总面前时，老总连看都没看就签了字。这就是小李在与上司发生冲突时的解决方式。

第40节：老实人斤斤计较(3)

不能在冲突发生以后一走了之，因为在新环境里还会出现老问题，到那时你又怎样呢？也不能为了争口气大闹一场，因为吵闹不能解决问题，反倒有可能断送了职位。谁是谁非也并不重要，即便是上司错了，也要开动脑筋为上司寻找一个台阶下，无论如何解决冲突的前提是合作！

在处理冲突的问题上应该冷静，决不能像个孩子一样在冲突中放任自己，要宽大为怀，抱着宽和的心态，体谅他人，运用自己的智慧和团队精神与他人尽量合作，让他们发现你其实是个理想的合作伙伴，这样做的同时也就给自己创造了一个良好的发展空间！

谁是谁非不重要，好汉不吃眼前亏。针尖对麦芒在某些场合是一种耿直与正义的表现，在与他人相处时则是一种失策的表现，容易引起误会，导致他人怨恨你，所以，我们做人能糊涂时且糊涂，得逍遥时尽逍遥，放开心怀，不去计较点滴纠葛。

◎ 宽容待人，不计小过

一条清澈无底的河流，不会有任何鱼虾的繁殖；一个人如果太自命清高，孤芳自赏，不但交不到朋友，任何事也很难有所成就，因为任何人都不愿与其交往，容易陷入孤立无援的状态。

有位养鸡场的主人，向来讨厌传教士，因为他觉得大多传教士口上讲的是一套，实际做的又是一套。为了满足“替天行道”的正义感，养鸡场主人有事没事，总喜欢信口散布传教士的坏话。

一天，有两个传教士上门，说要买只鸡。

生意上门，总不好往外推吧，主人忍着不快，让他们自己去挑。这两个家伙在偌大的养鸡场中挑了半天，却拿来一只毛掉得差不多，丑陋至极的跛脚公鸡。

主人奇怪得很，便问他们为什么挑这只鸡。

传教士回答说："我们想把这只鸡买回去养在修道院的院子里，告诉大家这是你的养鸡场里养出来的鸡，为你做些宣传。"

主人一听就急了，连忙摇手："不行不行！你们看这养鸡场里的鸡，哪一只不漂漂亮亮，肥肥壮壮的，就这一只不知道怎么搞的，一天到晚爱打架，才会弄成这个样子，你们拿它当代表，让大家以为我的鸡全这样，对我实在太不公平了。"另一位传教士笑着说："对呀，少数几个传教士行为不检点，你就以他们为代表，对我们来说，也同样太不公平了吧？"

太阳同样有黑子，如果你揪住别人的缺点不放，别人也会这样来揪你。老实人应时刻记得：人无完人，对人宽容，就是对己宽容。

一位德高望重的长老，在寺院的高墙边发现一把坐椅，他知道有人借此越墙到寺外。

长老搬走了椅子，凭感觉在这儿等候。

午夜，外出的小和尚爬上墙，再跳到"椅子"上，他觉得"椅子"不似先前硬，软软的甚至有点弹性。落地后小和尚定睛一看，才知道椅子已经变成了长老，原来他跳在长老的身上，后者是用脊梁来承接他的。

第41节：老实人斤斤计较(4)

小和尚仓皇离去，这以后一段日子他诚惶诚恐等候着长老的发落。但长老并没有这样做，压根儿没提及这“天知地知你知我知”的事。

小和尚从长老的宽容中获得启示，他收住了心，再没有去翻墙，通过刻苦的修炼，成了寺院里的佼佼者，若干年后，成为这儿的长老。

放过别人的小缺点，不仅需要“海量”，更是一种修养促成的智慧，事实上只有胸襟开阔的人才会这样做。在上面这个故事里，长老若搬去椅子对小和尚“杀一儆百”，也无可厚非，小和尚可能从此收敛但绝不会真正反省，也就不可能有以后的成就。

宽容是一种高贵的品质、崇高的境界，是精神的成熟、心灵的丰盈。有了这种品质、这种境界，做人就变得豁达，变得成熟。

◎ 宰相肚里能撑船

明代学者杨继盛有一次在写给儿子的书信中说：“宁可我让人，不要使人让我；宁可我容人，不要使人容我；宁可我吃亏，不要使人吃亏；宁可我受气，不要使人受气。别人有恩于我，我终生不忘；别人有怨于我，我及时丢掉。看到别人的好处，就称赞不已；听到别人的缺点，就守口如瓶。有人向你说某人对你要感恩报答，就说他有恩于我，我无恩于他，这样就使感恩的人感受更深。有人对你说某人恼恨毁谤你，就说他平时与我最要好，怎么会有恼恨毁谤我的道理，这样就使恼恨毁谤的人听后怨恨自然化解。”

我们身边有许多老实人，对于别人的一些无关紧要的小错误、小过失总是纠缠不休，结果弄得大家都不愉快。其实，对于那些不涉及原则的问题我们没有必要去纠缠它，放过，无伤大雅。因为这样做不仅是为自己避免不必要的烦恼和人事纠纷，而且也顾及了别人的名

誉，不致给别人带来无谓的烦恼。同时还体现了你做人有大胸怀、大气量。

微软一位程序员发现公司的Basic语言软件中的着色功能有缺陷，他花了好几天时间才改好。然后，他得意地找到总裁比尔?盖茨说："比尔，你看看这个，我找到了一处设计错误。"

盖茨问他："错在哪里？"

程序员回答："你看，就在这里。我真不能想象是哪个没有脑子的混蛋写了这段程序。"

盖茨又问："你能证明现在没有问题了吗？"

"我敢肯定现在没有问题。"程序员回答说。

"很好。"盖茨点点头。

到后来，那个程序员才听说写错Basic语言软件中的着色功能程序的"没有脑子的混蛋"就是比尔?盖茨。

从比尔?盖茨身上，我们可以学到：做人不要斤斤计较，要胸怀大度。在日常工作和生活中，产生误解和矛盾是再正常不过的事情，因此，遇事要谦让大度，不要在意对方过激的态度或言辞，要勇于承担自己的责任，做到"宰相肚里能撑船"。

《尚书》中说："有容，德乃大。"做人只有容人之所不能容，忍人之所不能忍，恕人之所不能恕，忘人之所不能忘，才能理人之所不能理，为人之所不能为，成人之所不能成，达人之所不能达。

范仲淹曾经告诫他的弟子说："人哪怕十分愚笨，指责别人时也会变得十分聪明；哪怕十分聪明，宽容自己时也会变得十分糊涂。你们只要常常用责备别人的思想来责备自己，用宽恕自己的心意来宽恕别人，不怕不可以成为圣贤的人。"以容养量，以忍养气，以恕养性，以忘养心，这样做很少有不能达到宽容的境界的。

有首禅诗吟咏道："春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。若无闲事挂心头，便是人间好时节。"让我们得意失意之时，轻呼吸。切记做人一定要豁达大度。

■

第42节：老实人缺少自信(1)

4. 老实人缺少自信

■

有位哲人说，人生最精彩的章节，并不是你在哪一天拥有了多少金钱，也不是你在哪一刻获得了美妙的爱情，而是你在某一关键的瞬间，咬紧牙关战胜了自我。

一个喜欢棒球的小男孩，生日时得到一副新的球棒。他激动万分地冲出屋子，大喊道：“我是世界上最好的棒球手！”他把球高高地扔向天空，举棒击球，结果没中。他毫不犹豫地第二次拿起了球，挑战似地喊道：“我是世界上最好的棒球手！”这次他打得更带劲，但又没击中，反而跌了一跤，擦破了皮。男孩第三次站了起来，再次击球。这一次准头更差，连球也丢了。他望了望球棒道：“嘿，你知道吗，我是世界上最伟大的击球手！”

后来，这个男孩果然成了棒球史上罕见的神击手。

世界著名的走钢丝人卡尔?华伦达曾说：“在钢丝上才是我真正的人生，其他都只是等待。”他就是以这种信心来走钢丝，每一次都非常成功。

1978年，这位成功的走钢丝人在波多黎各表演时，从75尺高的钢丝上掉下来摔死了。这令人不可思议。后来，走钢丝人伦达的太太说出了原因，在表演的前3个月，华伦达开始怀疑自己“这次可能掉下去”。他时常问太太：“万一掉下去怎么办？”就在这样对自己失去信心的疑虑下，他花了过多的精力来避免掉下去，而不是走钢丝。

◎ 相信自己能成功

一个人的自信力，能够控制他自己生命的血液，并能将他的“坚定”坚强地运行下去。有自信的人一定是一个有能力的人，能够担负起艰巨的责任，这样的人才能在风风雨雨中坚强挺立，不被任何情绪打倒。

如果一个老实人有了坚定的信心，能够把他所希望的牢牢地把握住，然后向着理想的目标艰苦不懈地努力，那么，他一定可以排除种种不幸和困难，而达到理想中的最高峰。

第43节：老实人缺少自信(2)

欧洲有一句名言："一个人的自我思想决定他的为人。"行为是思想绽放的花朵，人们外在的言行举止，无论是自然行为还是刻意行为，都是由内心隐藏的思想种子萌芽而来。

美国皮套业的明星约翰?比安奇，曾经是一名警官，只是喜欢在业余时间做皮套。后来，他创办了全美最大的制造皮套和皮带的厂家——比安奇国际公司，专供执法人员和军方使用。他也担任过亨廷顿控股公司的顾问和瑟法里公司的发言人。比安奇在这个行业有极大的吸引力，当他出现在皮套展览台时，展厅的人们排着长队，只为一睹他的风采，就像西部乡村歌星会见他的歌迷。

他给别人讲过这样一个故事："信不信由你，三十八年前，我还年轻的时候，在咖啡厅干过活，我看见公司的老板进进出出，我观察他们时就问自己：什么使他们与众不同？他们在干些什么？我应当好好研究一下。我发现一件非常重要的事情——他们有一个重要的特点，就是充满信心。他们无所畏惧，他们是自信的。从那时起，我反复思考，后来发现，恐惧是许多问题的根源。你必须对自己有信心，如果你对自己没有信心，任何人都无法相信你。"

莱尼特是一名普通的修理工。他的朋友们条件与他差不多，但薪水却都比他的高，住在高级的住宅区。莱尼特觉得很困惑——究竟自己什么地方不如他们？在见过心理医生之后，他找到了症结所在：他发现自从他懂事以来，就极不自信、妄自菲薄、不思进取、得过且过，他总是认为自己无法成功，也从不认为可以改变这一点。于是，他痛下决心，再也不自我贬低，要信心十足。他辞掉了原来的工作，通过面试，进入一家知名的维修公司，两年之后，成为行业中的著名人士。

上面的两个例子中，主人公的成功都被他们掌握在自己的手中。一个人对自我的态度，既可以作为武器，摧毁自己，也能作为利器，

开创一片无限快乐、坚定与平和的新天地。

心理学家马斯洛在《动机与个性》中提到“自我接受”这个概念。他说：“新近心理学上的主要概念是：自发性、解除束缚、自然、自我接受、敏感和满足。”

老实人的心灵常常因为罪恶感，以及过去和现在所犯的种种过错而自惭形秽。老实人渐渐缺乏了尊敬和喜爱自己的能力。为了变得喜欢自己，老实人必须面对自己的缺点，容忍自己的缺点。这并不是不思进取、懒惰或是什么，这只是表示老实人必须认识到——没有人，包括自己，能够100％的优秀。要求别人完美是不公平的，要求自己完美更是荒唐。所以，老实人千万别这么苛求自己。有时候，要试着练习自我放松，要学习喜欢自己。

第44节：老实人缺少自信(3)

不喜欢自己的老实人，常表现为过度的自我挑剔。诚然，适度的自我批评是有益、健康的，有助于个人的发展，但超过了这个“度”，就会影响我们的积极行为了。如果一个人过于自我挑剔，当他从事一件事时，他会觉得自己很笨拙、很胆怯，想到自己的种种缺点，便没有勇气继续下去。这样的话，他最大的敌人就是他自己了。

◎ 积极进取，我说行就行

爱迪生说：“如果我们能做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问会使自己大吃一惊。”你一生中有没有为自己的潜能大吃一惊过？事实上，人通常比自己认为的要好得多，对你的能力抱着肯定的想法，这样就能发挥出心智的力量，并且会产生有效的行动。

因为只有自己相信自己，乐观向上，对前途充满信心，并积极进取，才是促进成功的最有效的补偿方法。悲观者缺乏的，往往不是能力，而是自信。他们往往低估了自己的实力，认为自己做不来。

爱迪生、马可尼、莱特、艾略特、贝尔、菲尔特、史蒂芬逊、富尔顿、莫尔斯，这些在不同时代、不同国度，对社会、对人类产生重大影响的人物，是坚信自己、勇闯新路的先锋，他们的成就，表明了相信自己是所有成功者的共同信条。

我们做人要有强烈的自信，自信是成就自我的美德。自信心有大小之分。有大的自信，就有大的成就；有小的自信，就有小的成就；没有自信，则会一事无成。

德莱顿说：“信心可以使一个人征服他相信可以征服的东西。”自信是承担大任的第一要件。只有非常的自信，才能成就非常的事业。

老实人记住一句话：你说行就行。事情摆在面前时，如果你的第一反应是我行，我能够，那么你就会付出自己最大的努力去面对它。同时，你知道这样继续下去的结果是那么诱人，当你全身心投入之后，最后你会发现你真的做到了；反之，如果你认为自己不行，自己

的行为就会受到这个念头的影响，从而失去太多本该珍惜的好机会，因为你一开始就认为自己不行，最终失败了也会为自己找到合理的借口："瞧，当初我就是这么想的，果然不出我所料！"

◎ 6Ｃ增强你的自信

人们每天都面临许多复杂情况，有众多的问题需要解决，有各种各样的关系需要协调，想从中脱颖而出，就必须具有不同常人的高素质。

老实人要改变自己，就需要时时处处充满自信。既要在自己内心里相信自己，也要在公众面前表现出这种自信。

对任何想成功的人来说，自信肯定是装备清单上最重要的东西。如果一个公司的老板对于走哪条道路拿不定主意，这会对公司上上下下的所有人都产生影响。

第45节：老实人缺少自信(4)

对于建立自信，美国的萨姆给了我们很好的启示，通过下面六个方面的锻炼，相信你会找到自信的源泉：

沟通（ｃｏｍｍｕｎｉｃａｔｉｏｎ）：

有能力表达自己，以获得自己想要的、需要的和应该得到的东西。

概念（ｃｏｎｃｅｐｔ）：

重视自己和自己的生命。

能力（ｃｏｍｐｅｔｅｎｃｅ）：

积极地参加各种能带给自己才能和良好感觉的活动。

贡献（ｃｏｎｔｒｉｂｕｔｉｏｎ）：

通过一些行动，感觉自己有影响力并且促成了一些事情的改变。

管理（ｃｏｎｔｒｏｌ）：

能够主宰自己和自己的生活。

勇气（ｃｏｕｒａｇｅ）：

有能力克服自己的恐惧，做一些明智的冒险。

失误可以给老实人提供宝贵的反馈信息。每一次犯错，就有一个不正确的答案或者解决方法被排除，使你更接近正确的那个方法。

如果一直允许自己有犯错的自由，就会得到回报——各种技能的提高、成功以及全面机遇的显著增加。

所以，深深吸口气，脸上露出轻松的笑容，充满信心地行动起来吧。

赢得机遇必须首先树立信心。树立信心的前提就是战胜自卑。不少老实人有着强烈的自卑心理，如果不及时尽快克服，或者治疗，或许会让整个一生都黯然无光。心理学家认为，自卑感是一种自己想象中的缺陷所至，以为自己没有希望。其实，想象中没有希望（可能实际上不存在）不是多余的吗?

有了健康的心理素质，有了充足的自信心，就意味着有了捕捉机遇这只鱼的结实的网，有网不怕没有鱼。

培养自信心——这是战胜挫折、赢得机遇的前提，也是切实的方法。

失败的原因往往不是能力低下，而是信心不足；增强自己的信心，以积极乐观的心态行动起来，相信一定能战胜恐惧。

◎ 你认为自己怎样你就会怎样

做人，最要紧的是心不能死。心不死，精神将是旺盛的，不死的心会燃烧明天，照亮今天；心不死，思想就不会死，思想不死，人就永远是活跃的，生动的，前进的。不管我们的人生之路多么阴沉黑暗，我们绝不能容许自己有一丝一毫的动摇。

如果你总是自我评价过低，当你和别人打交道时，你别指望对方会尊重你。因为人们通常不会尊重一个生活在为自己设下牢笼的人。

自我评价过低的老实人，很少能干成一件事情。你的成就不会超过你的期望。如果你期望自己能成功，如果你要求自己干一番事业，如果你对自己的工作有更大的抱负，那么，与自我贬低和对自己要求不高的人相比，你会更胜一筹。

第46节：老实人缺少自信(5)

如果你认为自己处境不利，如果你认为自己不像其他人，如果你认为你和其他人不同，如果你认为自己不能获得别人那样的成就……如果你怀有这些思想，那么，你根本就无法克服前进道路上的重重阻碍。

有许多老实人因为生理上的缺陷，奋发向上的热情和欲望被“自我设限”压制封杀，若没有得到及时的疏导与激励，将会丧失信心和勇气。

多年前的一个傍晚，一位叫亨利的青年移民，站在河边发呆。

这天是他30岁生日，可他不知道自己是否还有活下去的必要。因为亨利从小在福利院里长大，身材矮小，长相也不漂亮，讲话又带着浓厚的法国乡下口音，所以他一直很瞧不起自己，认为自己是一个既丑又笨的乡巴佬，连最普通的工作都不敢去应聘，没有工作，也没有家。

就在亨利徘徊于生死之间的时候，与他一起在福利院长大的好朋友约翰兴冲冲地跑过来对他说：“亨利，告诉你一个好消息！”

“好消息从来就不属于我。”亨利一脸悲戚。

“不，我刚刚从收音机里听到一则消息，拿破仑曾经丢失了一个孙子。播音员描述的相貌特征，与你丝毫不差！”

“真的吗，我竟然是拿破仑的孙子？”亨利一下子精神大振。联想到爷爷曾经以矮小的身材指挥着千军万马，用带着泥土芳香的法语发出威严的命令，他顿感自己矮小的身材同样充满力量，讲话时的法国口音也带着几分高贵和威严。

第二天一大早，亨利便满怀自信地来到一家大公司应聘。

20年后，已成为这家大公司总裁的亨利，查证出自己并非拿破仑的孙子，但这早已不重要了。

接纳自己，欣赏自己，将所有的自卑全都抛到九霄云外，这就是成功最重要的前提。一个不愿面对自我、盲目从众的老实人就像一只失去了舵的船，随波逐流，不知离自己最近的岛是哪一个，不知自己会漂向何方。只有学会了解自我的人，才懂得驾驭自己，懂得正确设计自己的人生航向。也只有这样的人，才不会将自己有限的精力和时间过多地空耗在无谓的幻影中。

老实人对自己，对自己的能力、地位、重要性和社会角色的评价，都会在表情、行为举止、言谈交往中显现出来。如果一个人感觉自己非常平庸，就会表现得非常平庸；如果不尊重自己，就会将这种感觉写在脸上；如果自我感觉欠佳，如果对自己总有数落不完的意见，那么，除了将遵照不断强调的这种认识而行动外，老实人还能希望什么呢？还能期待什么呢？

如果对自己的前途有更清醒的认识，如果对自己有更大的信心，那么，就会取得丰硕的成果。为什么要畏首畏尾地追随别人，哭哭啼啼做人家的跟屁虫呢？为什么总是亦步亦趋地去模仿别人，而不敢求助于本身的灵魂和思想呢？

第47节：老实人得意忘形(1)

■

5. 老实人得意忘形

■

不要根据地位变化改变做人的态度，就像不根据衣服的变化改变自我评价一样。在人面前，地位越高，姿态越要放低。

吴起是一位历史名将。有一天，他骑马出门办事，在大街上看到一个人，很像他儿时的好友韩熊。他试探着喊了声："韩大哥。"

那人果真就是韩熊，听到有人叫唤，转身来看，认出是已经当了大官、飞黄腾达了的吴起。两个少年时代最好的朋友，二十年后再重逢，都非常高兴。吴起握着韩熊的手久久不肯松开，便邀请韩熊到自己家里吃饭。韩熊这时刚好有一个要紧的批货生意要处理，就答应说等解决了生意后，赶到吴起家里吃饭。

吴起回家后，吩咐厨师准备了好酒好菜等待韩熊。可是，一直等到天黑，韩熊也没有来。夜深了，眼看韩熊不会来了，吴起只好上床睡觉，他始终没去动桌上的饭菜。

第二天一早，吴起派人请来韩熊，问他为什么昨天没来？原来，韩熊以为吴起现在地位这么高，请他吃饭只不过是客套话罢了。当他得知吴起为了等他，一夜没有吃饭，很受感动："吴老弟呀，你的地位变了，你的心一点儿也没变啊！"

有位家政公司的年轻推销员李润东，当一栋新盖的大厦完成时，马上跑去见该大厦的业务主任，想承揽所有的清洁工作，包括各个房间地板的清扫，玻璃窗的清洁，公共设施、大厅、走廊、厕所等的清理工作。

他做得很不错，一个星期后，业务主任口头答应了这个交易。当李润东承揽到生意，从侧门兴奋地走出来时，由于太高兴，他没有注意到门边消防用的水桶，结果一脚把水桶给踢翻了，水泼了一地，这

一幕正巧被业务主任看到，心里很不舒服，就打电话，将合同取消了。

他的理由是："像你这种年纪的人，还会做出这么得意忘形的事，将来实际担任本大厦清扫工作的人员，更不知会做出什么样的事情来，既然你们无法让人放心，那还是早点解约好。"

如果生意一谈成就得意忘形，高兴得晕了头，就很容易做出把水桶踢翻之类的事，使得谈成的生意又变成了泡影，煮熟的鸭子给飞了。

◎ 保持本色，不要丢掉自己真实的一面

现代社会是快节奏的。你在大街上看到的每一个人，都是行色匆匆，似乎有永远做不完的事，整天都是忙忙碌碌的。如果你走上前去，随意问一个从你身旁擦肩而过的行人：你活在你真实的生命里吗？对方给你的也许是一脸的茫然。在商品经济大潮裹挟之下，许多人失去了真实的自我。

当儒雅的学者离开大学讲堂到潮起潮落的商海里去搏击时，当富有激情的诗人丢下自己的笔沉浸于股市行情的跌宕起伏时，你不禁要问：他们快乐吗？他们有自己的归属感吗？当他们向你呈上前缀着一大堆各种各样头衔的名片时，你是羡慕他们的成就，还是遗憾他们的缺失？

第48节：老实人得意忘形(2)

一位作家讲了这样一件事。一天，他到一所寺庙里去吃了一次斋饭。

席间，他问僧人寺庙的斋饭为何这般清淡？为什么不多放一些作料？为什么不把油盐放重一些呢？这位老僧指着桌上的一盘青菜笑着说：世上人人都吃青菜，可是又有几个人品尝出青菜的味道。

要想品出青菜的味道，只要将其洗净放在清水里煮便可，这样我们吸取的才是青菜真正本色的营养。而世人席间所吃的青菜，看似做法讲究，五味调和，味道鲜美，其实，他们尝的不过是青菜的作料的味道而已，满意的不过是厨师的精湛技术而已，至于青菜的味道和营养，他们并没有品尝到。

老者的一席话，道出了生活中时时处处被人们所疏忽和遗忘的本色。在如今这个复杂多变的社会中，人们为了保护自己，都刻意地给自己加点“作料”，粉饰自身。虽然这是一种自我保护的需要，然而，正因为人人都戴着面具，我们正渐渐地失去做人真实的一面，很难体会到真实给我们带来的美。

真实是保持做人本色的本真体现，做人就应该讲究真实。真实是难得之美。当我们与自己内心和谐一致的时候，当我们与同样真诚直率的人在一起的时候，我们觉得自己是真实的。真实就像循环的能量一样帮助我们充满活力。在儿童故事《棉绒兔子》里，玩具兔子问道：什么是真实？玩具皮马给它解释说，真实就是自然发生在你身上的事。

除去面具，回想你觉得自己“真实”的时刻。想一想你有哪些尖利的、脆弱的，或者需要小心保存的地方。你是不是很容易发火、受惊或者期望别人按照你的意愿做事？改变这些行为的一个办法是把它们说出来。我们不一定要做完人；相反，承认自己的不足可以使我们更加真实，也更容易建立亲密关系。

保持做人的本色，就是不要丢掉自己真实的一面，用你真实的一面去体察，你就能够透过肤浅的表象，看到一个人的实质。

随着我们自己变得越来越真实，我们看到表面之下的灵魂，不再担心年龄、外表和日渐稀疏的头发。这个时候，我们看到了精神的美，那是由亲密而生的温暖所滋养的。

一个人最为看重的幸福和成功只能从自己生命的本色里去获得。富翁看重金子，而本分的庄稼人却看重脚下那片拴紧他们灵魂的土地，因为他们深信“泥土里面有黄金”。

失去本色的人生是灰色的、无光泽的人生。做人，就应该保持自己的本色。

◎ 自我满意而不能自鸣得意

“满意”和“得意”这两个词都表示人们对外事外物一种愉悦的肯定态度，但是两者有程度上的区别，如同一杯水，只要还在杯子里，多满都可以，一旦流出来，结果就不同了。因此，得意多少常有点贬义色彩，含有讥讽之意。人们常说某某春风得意，自鸣得意，洋洋得意，得意忘形，皆属此类。

第49节：老实人得意忘形(3)

可是在现实中，还真有老实人分不清该是满意还是得意。

电视剧《过把瘾》中有一个意大利人，娶了一个漂亮的中国姑娘做太太。席间，他对客人说“我很得意”，站在一旁的新娘连忙纠正道：“是满意。”这位老外不得不为自己打圆场说道：“你们中国话非常难，弄不好就是不满意了。”

像这位老外犯这样的错误，我们并不在意，老外毕竟是老外。可有时我们自己竟然也搞不清到底是满意还是得意。

老实人为什么会得意呢？也许是比别人在人生境遇中顺一些，也许是得到了满足，或者取得一些小小的成功，然而，最为根本的是浅薄。因为自己的浅薄，竟以为自己通晓了一切，无所不能。

曾经有一位俄国青年，会写几首诗，竟忘乎所以地把大诗人普希金也不放在眼里了，他居然当众问普希金：“我和太阳有什么共同之处呢？”普希金轻蔑地回答道：“无论是看你还是看太阳，都不得不皱眉头。”

浅薄的人受不得赞许，哪怕是一点点，也会自鸣得意、自我膨胀起来。

有一位画家画好了一张画后，拿到邻居家去征询意见。这位邻居是位鞋匠，看了看画后，指出画上的靴子少了一个纽扣。画家很感激，马上改正了自己这一疏忽。不料，鞋匠却得意起来，郑重其事地对整个画指指点点，横加指责，弄得这位画家哭笑不得。

得意和尊卑贵贱并没有关系，但在浅薄的人看来，只要我比你有那么一点所谓的尊贵，那也能成为我得意的资本，不少人都有这种心理。

有这样一则故事，说的是在一个破旧的街区，住着三个女人，经常在一起聊天。一个女人说：“我的丈夫真棒，是火车司机。”另外一个女人赶紧说道：“火车司机算什么，我男人是列车长，专管你男

人。”第三个女人不甘示弱，得意地说道：“我男人扳道叉的，让火车朝哪条道上开，就得朝哪条道上开。”一列火车成全了三位女人的虚荣心，使她们在这廉价的得意中快活着。

老实人一得意，就感觉自己站在了人生的高处，不知道天高地厚了，这是狂妄的表现。

在老北京城的一条街上住着三个裁缝。甲裁缝在自己的橱窗上挂出一块招牌，上面写道：全北京最好的裁缝；乙裁缝看到了立刻也打出一块招牌，写的内容是“中国最好的裁缝”；丙裁缝看了两个人的招牌，仔细想了一下，也打出一块，上面写道：此街最好的裁缝。

古人云：“傲不可长，欲不可纵，乐不可极，志不可满。”月盈则亏，满则招损，春风得意之时，不要留下得意忘形之态。

◎ 不高估自己，不低估别人

人是很怪的。有的人依恃着自己的才能、学识、金钱等，目空一切，狂妄自大。“狂”其实是不好的，要不得的，它的本意指狗发疯，如狂犬。做人如果与“狂”相结合，便会失去人的常态，便会产生不文雅的名声。

第50节：老实人得意忘形(4)

一般来说，人们称狂妄轻薄的少年为“狂童”，称狂妄无知的人为“狂夫”，称举止轻狂的人为“狂徒”，称自高自大的人为“狂人”，称放荡不羁的人为“狂客”，称狂妄放肆的话为“狂言”，称不拘小节的人为“狂生”……

《三国演义》里有一个祢衡，堪称“狂夫”。他第一次见曹操，把曹营中勇不可当的武将、深谋远虑的谋士，人人贬得一文不值。他贬低起人来，如数家珍，如“荀彧可使吊丧问疾，荀攸可使看坟守墓，程昱可使关门闭户，郭嘉可使白词念赋，张辽可使击鼓鸣金，许褚可使牧牛放马，乐进可使取状读诏，李典可使传书送檄，吕虔可使磨刀铸剑，满宠可使饮酒食槽，于禁可使负版筑墙，徐晃可使屠猪杀狗，夏侯称为“完体将军”，曹子孝呼为‘要钱太守’。其余皆是衣架、饭囊、酒桶、肉袋耳。”

祢衡称别人是酒囊饭袋，称自己却是“天文地理，无一不通；三教九流，无所不晓；上可以致君为尧、舜，下可以配德于孔、颜。岂与俗子共论乎！”更有甚者，当曹操录用他为打鼓更夫时，祢衡击鼓骂曹，扬长而去。对这种人，曹操自然不肯收留。祢衡又去见刘表、黄祖，依然边走边骂，最后被黄祖砍了脑袋，做了个无头“狂鬼”。

狂妄与无知是联系在一起的，“鼓空声高，人狂话大”。但凡狂妄的人，都过高地估计自己，过低地估计别人。他们口头上无所不能，评人评事谁也看不起，总是这个不行，那个也不中，只有自己最好；在他们眼里，自己好比一朵花，别人都是豆腐渣。

有的人读了几本书，就自以为才高八斗，学富五车，无人可比，现时的文学大家、科学巨匠全部不在话下；有的人学了几套拳脚，自以为武功高强，身怀绝技，到处称雄，颇有打遍天下无敌手的气势。然而，狂妄的结局就像祢衡那样，是自毁，是失败。

人们常说：“天不言自高，地不言自厚。”自己有无本事，本事有多大，别人都看得见，心里都有数，不用自吹，更不能狂妄。没有多少人乐意信赖一个言过其实的人，更没有一个人乐意帮助一个出言不逊的人。不论是庄子还是老子，都劝人要以谦抑为上，不可自作聪明地显示、夸耀自己的才能和实力。只有这样，才能不被人妒忌。

■

第51节：老实人天真幼稚(1)

6. 老实人天真幼稚

■

我们常听到这样的话：不怕真小人，就怕伪君子。有些人坏，坏在了明处，坏得敢作敢为，这种人不那么可怕。最可怕又可恨的人是表面对你好，背地里想尽办法污蔑你的声誉、损害你的利益，而你呢还傻乎乎地把他（她）当成好人。正因为如此，我们在日常的做人做事、与人交往中，谨慎一些，警醒一点，留个心眼，做人要多想几步，凡事多长点心眼。脑袋长在头上不是用来看的。

李和刘差不多同时受雇于一家公司，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久，李受到总经理的青睐，一再被提升，而刘却像是被遗忘了一般，还在最底层混。

终于有一天，刘忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理用人不公，辛勤工作的人不提拔，反而重用那些吹牛拍马的人。

总经理听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺了点什么。

总经理说："刘先生，你马上到集市上去，看看今天有卖什么的。"刘很快从集市上回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。

"一车大约有多少袋，多少斤？"总经理问。刘又跑去，回来说有40袋。"价格多少？"刘再次跑到集市上。总经理望着跑得气喘吁吁的他说："请休息一会儿吧，看看李是怎么做的。"

说完总经理叫来李，对他说："李先生，你马上到集市上去，看看今天有卖什么的。"李很快从集市上回来了，汇报说："到现在为止，只有一个农民在卖土豆，有40袋，价格适中，质量很好，还带回几个让总经理看。这个农民一会儿还将弄几箱西红柿上市，价格也还公道，可以进一些货。想这种价格的西红柿总经理大概会要，所以带回

来几个西红柿做样品，还把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。”总经理看了一眼红了脸的刘，说：“请他进来。”

小王是某公司的一名销售员，每天早上闹铃一响，便从床上挣扎着爬起来，脑子里第一个感觉就是：痛苦的一天又开始了。她早饭也顾不上吃，便匆匆忙忙地挤上公交车向公司赶去。跨入公司大门，连洗手间都没来得及去，就被经理叫去会议室布置工作……一天的痛苦工作就这样开始了。

小王上午拜访客户，一连遭到拒绝和冷遇，心情坏到了极点，仿佛世界末日到了。下午四处转了转，等到下班后回到公司胡乱在工作报表上划了几笔，便草草交差了事。回家后一看日历，总算又过了一天！想出去吃饭，钱包里的钱已所剩不多，想到离上个月发工资只过了半个月，止不住地唉声叹气。

她只将工作当作生存的需求，从来不花时间学习，思想消极，没有明确的目标和计划，从来不好好去研究自己推销的产品和竞争对手的产品，从来不反省自己和公司那些优秀员工间的差距，不知道自己一天都在做什么，不去想为什么会遭到客户的拒绝和冷遇，不在工作中总结经验教训，每当朋友问起，只会说，“单位不行”、“现在做销售哪有那么容易，混一天是一天呗！”

到了月底一发工资，看着一起进公司的员工越拿越多，自己却越来越少，脸上挂不住，在经理明为鼓励实是指责的话语下，她很生气地炒了老板的鱿鱼。如此，几年下来换了五六个公司。日复一日、年复一年，时间就这样流逝了。结果年龄越来越大，越来越缺少从零开始的资本，使自己最终一事无成，生活得一穷二白。

第52节：老实人天真幼稚(2)

◎ 多留个心眼，防人之心不可无

有句古语，叫做“画龙画虎难画骨，知人知面难知心”，人心难测。

姜华为人挺好，能力也佳，却总是仕途不顺。

他自己也纳闷：“有人跟领导搞不好关系所以才不被提拔，我跟领导关系倒是不错，怎么也不起作用呢？”

星期天，他正烦着，见儿子和同学下跳棋，就凑过去解闷儿。

儿子总是输，于是他帮儿子出主意：“你不会给自己多搭几座桥吗？”（搭桥——下跳棋的一种捷径，每搭一座桥，就可以连跳好几步，事半功倍。）

棋局大有起色，姜华得意洋洋，就势教导儿子：“生活就跟下棋一个道理，学会给自己多搭几座桥，多寻求一些帮助和捷径，路才好走。”儿子连连点头。

儿子的同学笑而不语，移动两个棋子儿，就把儿子刚设好的棋路给堵死了。于是，棋局又一次急转直下，儿子又输了。

儿子的同学得意地说：“看到了吧，这就叫拆桥，桥搭得再好，碰上一个拆桥的，你就输定了。所以，要赢棋不但要搭桥，还要防着别人拆桥，关键时刻还要学会拆别人的桥，这才能走得比别人快呀！”

姜华大怔，接着大悟，然后仰头长啸。

半年后，姜华仕途畅通，势如破竹无人能阻。

现实中，很多人都拆别人的桥，正因为如此，我们在日常的做人做事、与人交往中，谨慎一些，警醒一点，留个心眼，防着别人拆你的桥是非常必要的。所谓“害人之心不可有，防人之心不可无。”

一只小鸟飞到南方去过冬。

半路上，天很冷，小鸟几乎冻僵了。于是，它飞到一大块空地上。一头牛经过那儿，拉了一堆牛粪在小鸟的身上，冻僵的小鸟躺在

粪堆里，觉得很温暖，渐渐苏醒过来。它温暖而舒服地躺着，不久唱起歌来。

一只路过的野猫听到声音，走过去看个究竟。循着声音，野猫很快发现了躺在粪堆里的小鸟，把它拽出来吃掉了。

有时候，我们要清醒地认识到：不是每个往你身上拉大粪的人都是你的敌人，也不是每个把你从粪堆里拉出来的人都是你的朋友。最重要的是："当你躺在'粪堆'里时，最好把你的嘴闭上。"

老实人往往在安逸中忘记危机的存在，意识不到危机就潜伏在四周，并已经造成了十面埋伏，却还乐悠悠地混日子，或者苦闷地思索——怎么总是这么倒霉、背运?

当我们在苦思时，也许已经有人笑里藏刀，表面一套背地一套，给我们设了陷阱、下了绊子。当我们在悠闲度日时，也许已经有人正循着声音，伺机一口咬死我们。

利益当头，大家可以公平竞争，各自发挥自己的能力和特长。虽然是竞争中的对手，但是正因为此，才促进了双方的提升，是真正的朋友。能有这种心境，能做到如此的人，必定能有一番作为。

第53节：老实人天真幼稚(3)

◎ 别太幼稚，学会变通

心理学家指出，如果一个人能够把应该是什么和实际是什么这两样东西区分开来，那么，这个人就开始走向成熟了。

这是非常有道理的。从这个角度来说，老实人在为人处世以及人际关系方面，其实是不成熟的，甚至可以说比较幼稚。

因为老实人常常不能够正确区分应该是什么与实际是什么这两样东西，而且对两者之间存在的差别不能坦然地接受。进一步说，老实人对待社会运行与发展的规律不能实事求是，或不承认现实的合理性，或者把现实理想化，而这正是他们受到现实的冷遇和打击的重要原因。

历史和现实告诉我们，社会运行与发展不仅仅依靠道德的力量，在实际的发展中还遵循一些现实的原则。老实人往往认识不到，或者不能正确理解这种现实法则，一味地固守和坚持道德标准，因而导致了心理上的某些偏差。

事实上，只有理解了现实法则与道德法制的基本内涵和相互关系，我们才能真正看清我们所处的这个世界的真面目，才能实事求是地指导自己的生存和发展。

就拿行善这件事来说，如果对方是个恶人，你就不能对他施以简单的好心肠，纵容坏人的结果是使自己成为帮凶。“农夫和蛇“的故事所说的正是这个道理。

老实人往往是以一种毫无保留的态度完全接受道德标准，这样的老实人，其实是以一种理想化的方式来理解和观察我们所处的这个世界，因而总是在现实中碰壁。

有些老实人也已经认识到了理想和现实的冲突，但他们视道德准则为理所当然的“善”，并极力排斥社会现实法则，视其为理所当然的“恶”。他们往往不能容忍和接受现实道德标准的任何突破和弱化，

他们往往会以一种情绪化的厌恶态度来对待社会现实法则，这样，他们不仅限定了自己的行为范围，而且限定了自己的交际范围，在做事过程中也总是处于一种孤立无助的境地。

有一则脑筋急转弯说："一个人要进屋子，但那扇门怎么拉也拉不开，为什么？"回答是：因为那扇门是要推开的。

生活中老实人会犯一些诸如此类只知拉门，不知推门的错误。其中的原因很简单，就是老实人遇事爱钻牛角尖，不会变通。有时候，周围的环境变了，老实人却不知变通，还在固执一端，钻牛角尖，认死理，结果却闹出笑话来。

《吕氏春秋》里记载：楚国有一个人搭船过江，一不小心，身上的剑掉进了河里。同船的人都劝他下水去捞，但他却不慌不忙，从身上拿出一把小刀，在剑落水的船边刻个记号，有人问："做什么用啊？"他回答说："我的剑就是从这个地方掉下去的，我作个记号，等会儿船靠岸时，我就从这个做记号的地方下水去把剑找回来。"船靠岸时，他就这样去找剑，结果自然没有找到。

第54节：老实人天真幼稚(4)

刻舟求剑，是一种刻板的、不知变通的思维方式。老实人的思想就像那把剑，环境的大船已经变了，而他却还在那里原地不动。

变则通，通则久。只要学会变通，许多事情都能变不可能为可能，变坏事为好事。

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐下来。

“请问先生有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有镶宝石的领带夹子。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1美元。”

“只需要1美元？”

“不错，只借1美元。可以吗？”

“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”

“好吧，这些担保可以吗？”

犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。

“总共50万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”

“是的。”说着，犹太人借了1美元。

“年息为6％。只要您付出6％的利息，一年后归还，我们可以把这些股票还给你。”

“谢谢。”

犹太人说完，就准备离开银行。

一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会来银行借1美元！他慌慌慌张张地追上前去，对犹太人说：“啊，这位先生……”

“有什么事情吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有50万美元，为什么只借1美元？要是你想借30、40万美元的话，我们也会很乐意的……”

“请不必为我操心。只是我来贵行之前，问过了几家银行，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只需要花6美分。”

贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，对许多人来说，这是唯一的选择。但犹太商人没有困于常理，而是另辟蹊径，想到把证券等锁进银行保险箱的办法，从可靠、保险的角度来看，两者确实是没有多大区别，除了收费不同。

通常情况下，人们是为了借款而抵押，总是希望以尽可能少的抵押争取尽可能多的借款。而银行为了保证贷款的安全或有利，从不肯让借款额接近抵押物的实际价值，所以，一般只有关于借款额上限的规定，其下限根本不用规定，因为这是借款者自己就会管好的问题。

老实人往往直眼、直脑袋、直嘴巴，不懂得换一个角度看问题，换一种思维解决问题。世事总是复杂而又充满妙趣的。所以，我们要学会变通，经常变换角度，转换思维地去应对现实，一切皆会迎刃而解。

第55节：老实人天真幼稚(5)

◎ 会动脑筋的人才能脱颖而出

思维的独创性是创新思维的根本特征，创新就是要敢于超越传统习惯的束缚，摆脱原有知识范围的羁绊和思维过程的禁锢，善于把头脑中已有信息重新组合，从而发现新事物，提出新见解，解决新问题，产生新成果。这样的突破常规的例子数不胜数。

暑假前，16岁的佛瑞迪对父亲说："我要找个工作，这样我整个夏季就不用伸手向你要钱了。"不久佛瑞迪便在广告上找到适合他专长的工作。第二天上午8点钟，他按要求来到纽约第42街的报考地点，可那时已有20位求职者排在队伍的前面，他是第21位。

怎样才能引起主考者的特别注意而赢得职位呢？佛瑞迪沉思良久后想出了一个主意：他拿出一张纸，在上面写了几行字，然后把纸折得整整齐齐交给秘书小姐，恭敬地说："小姐，请你马上把这张纸条交给你的老板，非常重要！""好啊，先让我来看看这张纸条……"秘书小姐看了纸条上的字后不禁微笑起来，并立刻站起来走进老板的办公室。结果，老板看了也大声笑了起来。原来纸条上写着："先生，我排在队伍的第21位。在您看到我之前，请不要做任何决定。"最后，佛瑞迪如愿以偿地得到了这份工作。

很显然，这是佛瑞迪善于思考产生的效果。佛瑞迪的故事和成功经验形象地告诉我们：一个会动脑筋思考的人总能把握住机会，并妥善地解决问题，成功离不开睿智的创意。

■

第56节：老实人害怕改变(1)

7. 老实人害怕改变

■

想改变世界，很难；要改变自己，则较为容易。如果你希望看到世界改变，那么第一个必须改变的就是自己。我们可以改变自己的某些观念和做法，以抵御外来的侵袭。当自己改变后，眼中的世界自然也就跟着改变了。

很久很久以前，人类还赤着双脚走路。

有一位国王到某个偏远的乡间旅行，因为路面崎岖不平，有很多碎石头，刺得他的脚又痛又麻。回到王宫后，他下了一道命令，要将国内的所有道路都铺上一层牛皮。他认为这样做，不只是为自己，还可造福他的人民，让大家走路时不再受刺痛之苦。

但即使杀尽国内所有的牛，也筹措不到足够的皮革，而所花费的金钱、动用的人力，更不知有多少。虽然这件事根本做不到，甚至还相当愚蠢，但因为是国王的命令，大家也只能摇头叹息。一位聪明的仆人大胆向国王提出建言："国王啊！为什么您要劳师动众，牺牲那么多头牛，花费那么多金钱呢？您何不只用两小片牛皮包住您的脚呢？"国王听了很惊讶，但也当下领悟，于是立刻收回成命，采纳了这个建议。据说，这就是"皮鞋"的由来。

与其改变全世界，不如先改变自己——将自己的双脚包起来。

一只公鸡早晨起来报晓，天亮，被主人捉住杀了。第二天，又一只公鸡起来报晓，天亮，又被主人捉住杀了。这样的情形，一连持续了五天，这个人连续杀了五只公鸡。

邻居不解，问："这些公鸡每天报晓都挺准时的，你杀它们干什么？"

那人说："早晨我有晚起的习惯，它们却叫得很早。"

邻居说："这不是它们的过错，报晓是公鸡的天职。"

那人说：“这个我不管，我需要的是和母鸡交配的公鸡，而不是报晓的公鸡。”

邻居说：“可公鸡是不能不报晓的，你难道不能用另外一种方式来解决问题吗？”

“这个很难，”那人说，“我曾想割掉它们的嗓子，后来又想扎上它们的嘴，可是这样太麻烦，而杀它们却很省事。”

“那你为什么不改变一下睡觉的习惯呢？”邻居疑惑地问。

“改变我的生活习惯，这怎么可能呢！”那人说，“我有这个习惯已几十年了，怎么会为几只公鸡而去改变呢？再说我是主人，它们应该符合我的需求，它们的行为与我的习惯发生矛盾时，受损失的只能是它们，怎么会是我呢？”于是那人一直保持杀鸡的习惯。

◎ 改变世界不如改变自己

老实人中间有太多根本不愿改变的人，即使他们目前的努力并不奏效。老实人害怕改变。有时候，他们甚至为自己的局限辩解说：“我向来如此”，或者“我不是那块料”，“我向来都有不同的做法”。

有不计其数的例子显示，不愿尝试新的事物，或是不愿尝试不同的做法，可能会妨碍你达到成功的机会。给你的顽固列个清单：你的生活中是否有任何地盘只因你向来如此做，就继续这么做的？

“保持开放的心胸”无疑是一句过度滥用的话，然而，很少有老实人真的能够保持开放的心胸。相反，他们却习惯固守古老陈旧的陋习。如果老实人能抛开恐惧，有勇气改变，就不必继续为不良的结果而烦恼了。

在威斯敏斯特教堂英国圣公会主教的墓碑上刻着这样一段话：

当我年轻的时候，我的想象力从没有受过限制，梦想改变这个世界。

当我成熟以后，我发现我不能够改变这个世界，我将目光缩短了些，决定只改变我的国家。

当我进入暮年以后，我发现我不能够改变这个国家，我决定只改变我的家庭、我亲近的人——但是，唉！他们根本不接受改变。

现在在我临终之际，我才突然意识到：如果起初我只改变自己，接着我就可以依次改变我的家人。然后，在他们的激发和鼓励下，我也许就能改变我的国家。再接下来，谁又知道呢，也许我连整个世界都可以改变。

第57节：老实人害怕改变(2)

亚历山大大帝说过："山不过来，我就过去。"老实人虽然无法改变环境，但是完全可以改变自己。老实人绝不能等着成功和机会的到来，而是要让它发生。老实人要做一个在生活、工作各个方面都积极主动的人。

老实人必须学会随着时代的发展而发展，随着环境的变化而变化。只有一个主动改变，主动进步的人，才不会被这个社会所抛弃，才能够在任何环境下、任何单位里都得到重视和尊重。

以前有个年轻人总是怀才不遇，慨叹自己生不逢时。为了排解自己心中的苦闷，他去求教一位智者。

年轻人对智者说："为什么我总是感到自己无法融入社会呢？"

智者把他带到厨房，往锅里倒入水，然后放入一个胡萝卜和一个鸡蛋。等水烧开又煮了十分钟，智者捞出了胡萝卜和鸡蛋，分别放入两个碗里。

智者问年轻人："它们现在有什么不同？"

年轻人不解地说："没什么不同呀，都被煮熟了。"

智者说："胡萝卜和鸡蛋面对的都是开水，但是它们的反应就各不相同了。胡萝卜入锅前是坚硬的，但是煮过后，就变软了。而鸡蛋入锅前是易碎的，经过水煮后，它从里到外都变硬了。"

这个故事告诉我们，当我们面对不可以改变的环境时，要像鸡蛋一样能随着环境的变化而改变自己，做到与时俱进地融入并适应这个环境，使自己变得更加强大。

改变自己并不是要放弃原则，让自己随波逐流，更加圆滑和世故。达尔文说："适者生存"。我们改变自己是为了使自己多一种随机应变的能力，能够更加适应这个环境，为自己的成功创造更多的机会。我们所有的改变都是为了以后自身有个更好的发展。

也就是说，当希望影响或改变他人的时候，如果他人无法接受，那么，最好的方法就是首先改变自己为人处世、说话办事的方式、方法，而不是强迫他人改变。因此，对别人要抱着诚挚、宽容的胸襟，对自己要怀着自我批评、有则改之、无则加勉的态度。当希望别人改变某种看法时，最好的做法是先改变你自己。

老实人应记住：山不过来，我就过去；改变不了环境，就改变我自己！

◎ 积极主动地适应对方

罗斯福总统对于他的反对者，往往会和颜悦色地说："亲爱的朋友，妙哉妙哉，你到这里来和我争执这个问题，真是一个妙人！但在这一点上，我们两个的见解自然不同。让我们来讲些别的话题吧！"于是他会施出一种诱惑的手段来，使对方放弃自己的意见，而去接受他的观点。

这是一个好方法，无论那些成功人士采用什么方式去驾驭别人，可以肯定的是，他们第一步是积极主动适应对方，是迎合他人。

第58节：老实人害怕改变(3)

当你碰到了任何一种反对意见，你就应当先自己想到："关于这一点，我能不能在不涉及原则和底线的情况下做出某些让步呢？"为了使人家顺从你，你就应当积极主动适应对方，做出某些积极性的让步。

如果你碰到了对于你的意见和做法十分反对的人，那么最聪明的方法还是把这个问题延缓下去，不求立马解决，这样既可以使对方得到重新思考的机会，又使自己有重新决策的时间。

聪明人不求改变他人，而是同意对方的主张，不管他的意见是如何可笑，如何愚笨，如何浅薄，都会礼貌地回答他，无条件地赞成他的意见，佩服他的见识和聪明。你要获得胜利，唯一的方法就是积极主动地去适应对方。

往往自己目前只要做出一点点让步就可解决的矛盾，却要在将来付出巨大的牺牲乃至生命是非常不值得的。在人生旅途中，总会遇到这样或那样的矛盾，是你去适应别人还是别人适应你，这实在是一个值得深思的问题。

一个人不可能总是生活在同一个环境中，即使是生活在同一个环境中，环境也会时常发生变化，如果不会适应变化的环境，只能归于失败。

举个浅显的例子。假如你想去东北开个菜馆，你可以不全卖东北菜，但最起码的东北四大炖菜你要保留，并且一定要请当地人做菜，假如你想靠什么徽菜或粤菜以及川菜在东北站稳脚跟，那你就此打住吧。因为东北人最爱吃的就是炖菜，哪怕是东北乱炖也比你那精工细作更符合当地人的口味。另外，再加上东北人炖菜实惠，而南方菜系讲究味道，分量较少，自然难以被东北人接受。再比如，因为东北人豪爽、讲义气，所以你只要服务态度好，他下次肯定还会光顾你的菜馆；而假若你态度太差，即使给他一定的打折，他也未必再来，因为他会认为你不够义气。

同样道理，你要想在四川开菜馆，假若川菜不十分拿手的话，你一定会亏得血本无归。由此可见，适应环境和适应别人多么重要。所以，无论在家里还是在社会上，我们不能只关注自己而忽视对方。很多时候，我们应该积极主动地适应对方。

◎ 不把自己的意志强加于人

《如何使人们变得高贵》一书中说："把你对自己事情的高度兴趣，跟你对其他事情的漠不关心互相做个比较。那么，你就会明白，世界上其他人也正是抱着这种态度！"这就是说，要想与人相处，成功与否全在于你有无偏见，能不能以包容的心理，理解别人的观点。

一对小夫妻常为吃梨子发生争吵。妻子怕皮上沾了农药有毒，一定要把果皮削掉，而丈夫则认为果皮有营养，把皮削掉太可惜。因为他们常吃梨子所以也就常争吵。

第59节：老实人害怕改变(4)

有一次，这对小夫妻争吵时，被他们的老师碰上了。老师了解实际情况后，对那位妻子说："你先生这么多年都吃未削皮的梨子，身体还很健康，你担心什么？"老师又对那位丈夫说："你太太不吃皮，你嫌她浪费，那你就把她削的果皮拿去吃了，不就没有事了？"

夫妻二人听着听着低下了头。

老师接着说："由于不同的家庭环境以及不同成长过程的影响，每个人的生活习惯会有所不同。因此，你们不要勉强对方来认同自己的习惯，同时你们也要体谅和适应对方的习惯。"

听了这几句话，夫妻二人恍然大悟。

偏见往往会使一方伤害另一方，如果另一方耿耿于怀，那关系就无法融洽。反之，如果受伤害的一方具有很大的度量，能从大局出发，这样会使原先持偏见者，在感情上受到震动，导致他转变偏见，正确待人。

一个年轻人因受不了妻子近来变得忧郁、沮丧，常为一些小事对他吵吵嚷嚷，甚至打骂孩子。他无奈之下只好躲到办公室，不想回家。

有位经验丰富的长者，见他这样，就问他最近是否与妻子争吵过，年轻人回答说："为装饰房间争吵过。我爱好艺术，远比妻子更懂得色彩，我们特别为卧室的颜色大吵了一架，我想漆的颜色，她就是不同意，我也不肯让步。"

长者又问："如果她说你的办公室布置得不好，把它重新布置一遍，你又如何想呢？"

"我绝不能容忍这样的事。"青年回答说。

长者却解释说："办公室是你的权力范围，而家庭以及家里的东西则是你妻子的权力范围，若按照你的想法去布置'她的'卧室，那她就

会和你刚才一样感觉受到侵犯似的。在布置住房上，双方意见一致最好，不能用苛刻的标准去要求她，要商量，妻子应该有否决权。”

年轻人恍然大悟，回家对妻子说：“一位长者开导了我，我百分之百地错了，我不该把我的意志强加于你。现在我想通了，你喜欢怎样布置房间就怎样布置吧，这是你的权力。”妻子听后非常感动，两人言归于好。

其他人际关系也和夫妻生活一样，对那些不尽如人意的地方，只有采取豁达宽容的态度，才有助于矛盾的解决。世界本来就很复杂，什么样的人都有，什么样的思想也都有。如果事事要求别人按你的想法去做，那只能失去朋友，自己堵住自己的路。

■

第60节：老实人喜欢嫉妒(1)

1. 老实人喜欢嫉妒

■

赞美别人，为别人叫好并不代表你就是弱者，你就是失败者。因为这是一种美德，你付出了赞美，这非但不会损伤你的自尊，相反还会收获友谊与合作；这是一种智慧，因为你在欣赏他们的同时，也在不断提升和完善自我；这是一种修养，对别人和对手赞赏的过程，也是自己矫正自私与妒忌心理，从而培养大家风范的过程。美德、智慧、修养，是我们做人的资本。

有一位小提琴演奏家为人指导演奏时，从来不说一句话。每当学生拉完一曲，他会把这一曲再拉一遍，让学生从倾听中得到教诲和领悟。有一次他收了一名新生，在拜师仪式上，他先让新生演奏了一首短曲。这个学生很有天赋，他的短曲演奏得出神入化，天衣无缝。等演奏完毕，演奏家照例拿着琴走上台，但他并没有奏响学生的这首曲子，而是把琴从肩上拿下来，深深叹了一口气，慢慢地走下台。众人不解地睁大了眼睛，他面对大家微笑着说："他拉得太好了，我没有必要再指导他，如果我再拉一遍只能是误导。"这个演奏家对学生的赞美和褒扬所表现出的磊落胸怀，赢得了全场雷鸣般的掌声。

一只鹰常常嫉妒别的鹰比自己飞得更高。有一天，它对猎人说："我希望你帮我把在天空飞的鹰射下来。"猎人说："你必须提供一些羽毛做成箭，我才能把它们射下来。"于是这只鹰从身上拔了几根羽毛给猎人，但猎人却没有射中其他的鹰。它一次又一次地拔羽毛给猎人，直到身上大部分的羽毛都被拔光了。最后，猎人转过身来抓它，把它杀了。

嫉妒别人的人最终会被嫉妒所害。

◎ 赞美是良好沟通的催生剂

美国钢铁大王安德鲁?卡内基选拔的第一任总裁查尔斯?史考伯说：“我认为，我那能够使员工鼓舞起来的能力，是我所拥有的最大资产。而使一个人发挥最大能力的方法，是赞赏和鼓励。”

“再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心……我赞成鼓励别人工作。因此我乐于称赞，而讨厌挑错。如果我喜欢什么的话，就是我诚于嘉许，宽于称道。”

“我在世界各地见到许多大人物，还没有发现任何人——不论他多么伟大，地位多么崇高——不是在被赞许的情况下，比在被批评的情况下工作成绩更佳、更卖力气的。”

老实人在与别人交往中，一定要多用闪亮的眼睛，看到别人的长处，看到事情好的一面，多赞扬和鼓励，少批评和指责。

从具体的事情入手，不失时机地予以有针对性的赞美。让他人高兴，让他人开心，他们才会喜欢你，乐意和你交朋友，和你交往，也才会鼓足干劲，和你共进退、合作共赢。

看到她穿了件漂亮衣服，就睁大眼睛，微笑地对她说：你的衣服真漂亮，人漂亮怎么穿都好看。

看到她做了个新发型，就惊叹地说：好美啊！这个发型真适合你，让你看起来更清纯靓丽。

但是，有时候锦上添花式的赞美，引不起对方太大的喜悦。对一位已被公认是很漂亮的女孩子说“你真漂亮”，由于她平时已被夸赞惯了，所以很难让她觉得兴奋。

第61节：老实人喜欢嫉妒(2)

相反，若能找出对方较不易为人所知的优点，则可以使对方感到意外的喜悦，甚至带来意想不到的结果。

赞美，特别是在赞美上级的时候，需要掌握赞美的火候。

如果火候拿捏得不好，那么后果可能就会很严重，也许你一辈子都会郁郁不得志；如果赞美得恰如其分，说不定就会使你加官进爵。

一次，在行营中，曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈，评论当今英雄。

他说："彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。"

一个幕僚说："各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。"说到这里，他说不下去了。

曾国藩问："你们以为怎么样？"

众人皆低首沉思，忽然走出一个管抄写的后生来，插话道："曾帅仁德，人不忍欺。"人人听了齐拍手。

曾国藩十分得意地说："不敢当，不敢当。"

后生告退后曾氏问："此是何人？"

幕僚告诉他："此人是扬州人，入过学，秀才，家贫，为事还谨慎。"

曾国藩听后就说："此人有大才，不可埋没。"

不久，曾国藩升任两江总督，就派这位后生去扬州任盐运使了。

人人都爱听称赞的话，关键是要赞美得恰到好处，合了他人的口味，这样才能顺风顺水，扶摇直上。

当一个人灰心的时候，一句鼓励的话，能令他绝处逢生；当一个人失望的时候，一句赞美的话，能使他重见光明。

要想获得他人的真情实意，要想让他人迈向你所设定的目标，只要诚心地赞美和鼓励别人，必定能如愿。

他会感受到你的关心，感受到你的真心，感受到你的期望。他也会从你的眼神和语言中获得信心和勇气。最终他会给你友谊和真情，并让你的期望得以实现。

◎ 多在第三者面前赞美他人

有一位员工与同事们闲谈时，随意说了上司几句好话："刘经理这人真不错，处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。"这几句话很快就传到了刘经理的耳朵里。刘经理心里不由得有些欣慰和感激。而那位员工的形象，也在刘经理心里上升了。就连那些"传播者"在传达时，也忍不住对那位员工夸赞一番："这个人心胸开阔，人格高尚，难得。"

在背后赞扬别人，能极大地表现说话者的"胸怀"和"诚实"，有事半功倍之效。比如，夸赞上司，说他办事公平，对你的帮助很大，还从来不抢功，那么，往后上司在想"抢功"时，便可能会手下留情。

当别人了解到你对任何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。

第62节：老实人喜欢嫉妒(3)

人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方说得太离谱了。作为一门学问，说好话的奥妙和魅力无穷，然而，最有效的好话还是在第三者面前说。

《红楼梦》里有这样一段话：史湘云、薛宝钗劝贾宝玉去做官，贾宝玉大为反感，对着史湘云和袭人赞美林黛玉说："林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。"凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听到贾宝玉说自己的好话，不觉又惊又喜，又悲又叹。结果宝黛二人互诉心声，感情大增。

黛玉的前后变化为何如此之大？主要原因是：在林黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种好话不但是难得的，还是无意的。倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、好使小性子的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她。

设想一下，若有人告诉你，某某在背后说了许多关于你的好话，你能不高兴吗？这种好话，如果是在你的面前说给你听的，或许适得其反，让你感到很虚假，或者疑心对方是否出于真心。为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢？那是因为你坚信对方在真心地赞美你。

当你直接赞美对方时，对方极可能以为那是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己。要是通过第三者来传达，效果便会截然不同。此时，当事者必定认为那是认真的赞美，没有半点虚假，从而真诚接受，还对你感激不尽。

在现实中，我们往往会看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果，但

是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。

又如，当下属的人，平时上司在自己面前说了很多勉励的话，但还是没有多大感触，但当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后，深受感动，从此更加努力工作，以报答上司对自己的“知遇”之恩。

多在第三者面前说一个人的好话，是老实人与人保持融洽关系的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说：“某某朋友经常对我说，你是位很了不起的人！”相信你感动的心情会油然而生。那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话的策略。因为这种赞美比起一个魁伟的男人当面对你说：“先生，我是你的崇拜者”更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。这种方法不仅能使对方愉悦，更具有表现出真实感的优点。

第63节：老实人喜欢嫉妒(4)

◎ 给对手以适当的赞美

人都有一种强烈的愿望——被人赞美，赞美就是发现价值或提高价值，我们每个人总是在寻找那些能发现和提高我们价值的人。

一家成功的保险公司经理在谈到成功的秘诀时说，很重要的一条是：我们赞美我们的代理人，也赞美我们的竞争对手。

赞美别人是一种美德，赞美对手更是一种高素质的表现。

英格丽?褒曼在获得了两届奥斯卡最佳女主角金奖后，又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而，她领奖时，一再称赞与她角逐最佳女配角奖的对手弗沦汀娜?克蒂斯，认为真正获奖的应该是这位落选者，并由衷地说："原谅我，费沦汀娜，我事先并没有打算获奖。"

褒曼作为获奖者，没有喋喋不休地叙述自己的成就与辉煌，而是对自己的对手推崇备至，极力维护了落选对手的面子。无论谁是这位对手，都会感激褒曼，会认定她是值得倾心的朋友。

一个人能在获得荣誉的时刻，如此善待竞争对手，如此与伙伴贴心，实在是一种文明典雅的风度。

为了维护良好的人际关系，老实人的言行都要为对方——不论是朋友还是对手——的感受着想，学会安抚对方的心灵，不可以使对方产生相形见绌的感觉。与此同时，自己的心灵也会因此安然自得，有一个极好的心情。

挪威著名的剧作家亨利?易卜生把自己的对手瑞典剧作家斯特林堡的画像放在桌子上，一边写作，一边看着画像，从而激励自己。易卜生说："他是我的死对头，但我不去伤害他，把他放在桌子上，让他看着我写作。"据说，易卜生在对手斯特林堡的目光关注下，完成了《社会支柱》、《玩偶之家》等世界戏剧文化中的经典之作。

有了欣赏对手的心情，人与人、人与自然、人与社会也会变得更加和谐，更加亲切。老实人自身也会因为这种心理的存在而变得愉快和健康起来。

当你树立了一个敌人的时候，你所得的将不只是一个敌人，你在精神上所受到的威胁将十倍甚至百倍于他实际上给你的威胁。

而你用高尚的人格感动了一个敌人，使他成为你的朋友的时候，你所得到的也将不只是一个朋友，你在精神上所感受的欢乐和轻松也将十倍甚至百倍于他实际上所给你的。

1991年11月3日夜，美国大选揭晓。当选总统克林顿在竞选总部楼前他的支持者们的聚会上发表即席演说，先是言辞恳切地感谢前一天还在互相唇枪舌剑、猛烈攻击的主要政敌——现任总统布什，感谢布什在从一名战士到一位总统期间为美国做出的出色服务，并呼吁布什和另一位对手佩罗及其支持者与他团结合作，在未来4年里重造美国，在全面振兴美国的大变革中继续忠诚地服务于祖国。

第64节：老实人喜欢嫉妒(5)

而远在异地的布什则打电话祝贺克林顿成功地完成了一场“强有力的竞选”，他还调侃地告诫克林顿：“白宫是个累人的地方。”并保证他本人和白宫各级人士将全力以赴地与克林顿的班子合作，顺利完成交接工作。

竞选的成功与失败，对于布什和克林顿这两个对手来说，欢乐与悲哀都是不言而喻的。但在现实面前，两个对手保持了高度的理智，对对方的成绩表现出了超然的风度。

生活中有许多老实人只知为自己取得的进步和成功欢呼，对别人，尤其是对手取得的进步和成功无动于衷，甚至满怀嫉妒、暗地里想着他不过是运气好、不过是靠关系，有什么啊？他们很少真诚地为别人和对手叫好。

这样不正视他人的优点或成就，只会使自己更加郁闷，生气，没有半点的提高，也得不到他人的真诚情谊。

◎ 嫉妒害人害己

《浮士德》中说：“嫉妒是来自地狱的一块嘶嘶作响的灼煤。”

嫉妒是一种心理状态，属于情感范畴，是后天形成的。嫉妒的心理是：我坐着，你也别想站起来；我躺下，也要把你拉倒。

嫉妒心理是非常普遍的，可以说几乎人人都有，只是程度不同而已。

一般说来，嫉妒心理分三个层次：

首先是原初层次，又叫似有似无层次。这一层次的嫉妒心理往往深深地埋藏于人的内心，不容易被他人察觉。

第二层次是浅层次。这时的嫉妒已由无意识进入到有意识，开始表现出行动，如讽刺、疏远自己嫉妒的对象，耍小手腕儿等。严重的还有攻击、造谣中伤他人等，目的是打击别人，提高自己。嫉妒发展到这个层次，就需要及时控制。

第三层次是深层次的嫉妒。这时人的嫉妒心理已经是一种变态的心理，表现为猖狂进攻等，导致的后果是非常严重的。

嫉妒源于心态的不平衡。别人的成功完全在于自己的努力，他有权获得这份荣誉。你不应当把别人的成功等同于自己的失败。学会比较的方法，善于学习别人的长处，克服自己的短处，不以己之短比人之长。

人总有一种要求成功的愿望，有一种超过别人的冲动，这正是社会所希望的。但是，有些老实人在成功不了或超过不了别人的时候，产生了一种由羞愧、愤怒、怨恨等组成的复杂情感，这就是嫉妒。

嫉妒一经产生，它便成了纷扰的源泉：看到别人成功了，就生气、难过、闹别扭；听说别人强于自己，就四处散布谣言，诋毁别人的成绩；发现几个人亲如家人，就想方设法去施“离间计”等等。这样的嫉妒不仅妨碍了他人的生活，而且也会使自己自食其果，给自己带来极大的心理痛苦。

第65节：老实人喜欢嫉妒(6)

弗朗西斯?培根写过一篇《论嫉妒》的文章，对嫉妒作过精彩的分析。他认为：

好嫉妒别人的是这样的一些人：无德无才之人，他们不能从自身的优点中取得养料，必定找别人的缺点来作为养料，用败坏别人幸福的办法来安慰自己，其自身缺乏某种美德，以贬低别人的美德来实现两者平衡；好打听闲话者，他们以发现别人的不愉快，来使自己得到一种赏心悦目的愉快，“嫉妒是一种四处游荡的情欲”，只有闲人才能享有它，而所有埋头自己事业的人，根本没工夫去嫉妒别人；有某种难以克服的缺陷的人，他们因为自己的缺陷无法补偿，需损伤别人来求得补偿；经历过巨大灾祸和磨难的人，这些人乐于把别人的失败看作对自己过去所历痛苦的抵偿；虚荣心甚强的人，他们不能看到别人在一件事业中总是强于他，他们不能容忍同事或他非常熟悉的人被提升。

容易遭到嫉妒的是这样一些人：后起之秀，他们最易受元老们的嫉妒；出身微贱一旦升腾者；坐享其成的富家公子；出于往上爬的野心四处揽事做的人；骄傲自大的人，这些人时时处处去显示自己的优越，或大肆炫耀，力图压倒一切竞争者；享有某种优越地位而又狡诈地掩饰的人，他们使人觉得他们没有价值因而不配享有那种幸福；好抛头露面者以及那些代替大人物出风头的傻瓜。

相对较容易避免嫉妒的是这样一些人：有崇高美德的人，因其幸福来自他们的劳苦，不易遭妒；世袭贵胄称号者；循序渐进高升者；饱经磨难后获得幸福的人，其幸福如此来之不易，以致使人同情；好诉苦哭穷的人，这类人即使在上位也总喜欢向人诉苦，经常吟唱“正在活受罪”的咏叹调，其实他们未必真的如此受苦，这只是他们用来冲淡别人嫉妒情绪的一种烟幕；乐意用自己的优越地位保护下属利益的大人物，其所为等于筑起了一座防止嫉妒的有效“堤坝”；不论处在什么

优越地位都能坦率诚恳地对人开放自己的人；只躲在幕后而不轻易抛头露面的人；在有些事情上让别人占自己上风的人。

嫉妒是一种慢性“毒药”，可以使人不辨是非，对人无端生怨，对己则身心俱损；嫉妒是产生“恶毒仇恨”、“无名怒火”的重要根源；嫉妒会杀了自己，也会毁了他人。

◎ 化解来自内心的嫉妒

当一个人发现自己不如别人时，不是去努力提高自己，而是贬低别人，这种行为便是嫉妒。嫉妒之心，人皆有之，但有轻重之分。在以竞争为主要特征的市场经济中，嫉妒似乎成为一种流行病，成了社会的洪水猛兽。

培根说：“嫉妒能使人得到短暂的快感，也能使不幸更辛酸。”嫉妒是一种复杂的情绪，它认为别人往前走就是自身的后退，于是敬畏、屈辱、自卑、恼怒之情便纷至沓来，撕咬着人的心。这当然是难以忍受的，怎么办呢？最好的办法是寻出对方的短处来。实在寻不出来时，就想办法造个谣，拼着命把别人拉下来。心胸狭窄之人必然是自己长进了，就不允许别人长进；自己不长进，尤其不允许别人长进。这就是鲁迅先生所说的拖人下水的办法：“我不行，而他和我一样，大家活不成，拉倒大吉。”

第66节：老实人喜欢嫉妒(7)

有嫉妒心的人，自己不能成就伟大事业，便尽量低估他人的伟大，使之与他本人相齐，或者用怀疑别人动机、诬蔑别人伪善的办法，来剥夺别人可敬佩的成就。于是，因嫉妒而产生的种种心态便表现出来：或消极沉沦，萎靡不振；或咬牙切齿，恼羞成怒；或铤而走险，害人毁己。嫉妒比坟墓更残酷。

诚如莎士比亚所说："一个生性嫉妒的女子所产生的毒害较疯犬有过之。"遭受嫉妒的一方固然如同陷入地狱里一般备受折磨，嫉妒者本身也同样犹如陷身蚂蚁窝的小虫一样受煎熬。你说，这该有多可怕?

嫉妒者受到的痛苦比其他任何人遭受的痛苦更大，他自己的不幸和别人的幸福都使他痛苦万分。嫉妒对嫉妒者之所害，正如铁锈之为害铁。心胸狭窄者之所以避免不了失败的结局，就在于他们存心不良。不愿别人超过自己倒还罢了，要命的是，当自己倒霉之时，也要别人没好日子过。要达到这样的目的，除了伤人害己，真的别无他法了。

罗素说："善妒的人，不但从自己所有的东西中拿掉快乐，还从他人所有的东西中拿掉痛苦。"既然嫉妒如毒素，就要转移它，不让嫉妒之火成为心中的绳索。孤傲和自以为是，是进取心的大敌。一滴水成不了海洋，一棵树成不了森林。任何事业的成功都少不了合作，而嫉妒却总是会拆散所有的合作。因而，克服嫉妒，你我就要时刻提醒自己：只有你自己将一事无成。

巴鲁克说："不要妒忌。最好的办法是假定别人能做的事情，自己也能做，甚至做得更好。"记住，一旦你有了妒忌，也就是承认自己不如别人。你要超越别人，首先你得超越自身。波普曾经说过："对心胸卑鄙的人来说，他是嫉妒的奴隶；对有学问、有气质的人来说，嫉妒却化为竞争心。"坚信别人的优秀并不妨碍自己的前进，相反，却给自

己提供了一个竞争对手，一个榜样，能给你前所未有的动力。事实上，每一个真正埋头沉入自己事业的人，是没有功夫去嫉妒别人的。

老实人千万不要让嫉妒的蛇钻进你的心里，这条蛇会腐蚀你的头脑，毁坏你的心灵。

■

第67节：老实人过分直率(1)

2. 老实人过分直率

■

真正伤害心灵的不是刀子，而是比刀子更厉害的东西——语言。我们在生活中有时与人说话不讲究方式、艺术，不看场合，不分对象，过分直接地表达自己头脑中的想法，结果给对方造成难以愈合的创伤，这是我们必须谨慎的。

一位女教师刚当高三班主任不久，班里发生了一件不愉快的事情，一个学生价值近千元的快译通在教室里丢了。一切迹象表明，偷东西的人就是本班的学生。

如何处理这件事？这位老师考虑过许多方法，最终她是这样做的：那天放学前，她像往常一样站在学生们面前，尽管她心里波涛汹涌，脸上却显得风平浪静。学生们似乎都很紧张，一双双眼睛神情复杂地看着她，他们在等待老师“破案”。这位老师说：“大家都知道了，我们班里发生了一件不该发生的事情，有个同学错拿了别人的东西，我知道他不是故意的，他很后悔。我很了解他，我知道他一定会把这件东西还给同学的。我相信他，我敢用自己的生命打赌，他一定会这样做的！是的，我打赌，从现在开始我不吃饭，等东西还回去后我再吃饭。好了，现在放学吧。”

学生们都背着书包回家了，没有一个人留下来。

第二天早上，仍然没有人来找老师承认错误，也没有人把东西送回来，当然，这位老师也没有吃饭，可是她依旧打起精神去上课。

第三天上午又是这位老师的课，她的胃里空荡荡的，强烈的饥饿感揪心抓肝，她喝了一杯水，坚持上完了这堂课。走下讲台的时候，她感觉到腿有些发软，头上冒出许多虚汗。学生们都在静静地看着她，目光中充满关心。她知道，这些眼光中一定有一道是愧疚的，她要给他时间。

晚上放学之前，这位老师在自己的办公桌上看到了那个失踪的快译通、一块三明治和一封信。信上写道：“老师，谢谢你的信任。我一定会改正错误的。”下面没有署名。她没有再追查这个学生是谁。她想他也不想让任何人知道这件事是他做的，但她坚信，他再不会这样做了。

在茂密的山林里，一位樵夫救了一只小熊。母熊对樵夫感激不尽。

有一天樵夫迷路借宿在熊窝，母熊安排他住宿，还以丰盛的晚餐款待了他。第二天早上，樵夫对母熊说：“你招待得很好，但我唯一不喜欢的地方就是你身上的那股臭味。”母熊心里很难过，但是嘴上还是说：“作为补偿，你用斧头砍我的头吧。”樵夫按要求做了。

若干年后，樵夫又遇到了母熊，问她头上的伤口好了吗？母熊说：“哦，那次痛了一阵子，伤口愈合后，我就忘了。不过那次你说过的话，我一辈子也忘不了。”

◎ 良药也需加蜜糖

老实人不懂得掩饰自己的情绪，也不管时间场合，对象是否适当，更不理会讲话的后果，心里有啥就说啥，想说啥就说啥，想做啥就做啥。而且，说出话来从不讲究方式方法，做事不顾别人脸面，往往是采取最直白的表达方式，甚至有些尖锐刻薄。

老实人的直率最易得罪人，往往使对方下不了台，结果是自己招人记恨，把自己推入孤立状态。

其实，直率不失为是条明智的交际准则，直率的人往往给人以一种心胸坦荡、心无城府的感觉，他们比那些深藏不漏、遮遮掩掩的人更令人放心，更容易博得对方的信任和好感。

第68节：老实人过分直率(2)

但是过分的直率就会造成适得其反的后果，老实人也正是在这一问题上不知不觉吃了大亏。为什么这样说呢？这是因为每一个人都是有自尊心的，一个人的容忍度是有限的，当这个限度被突破，直接出击对方心中最敏感的自尊时，你的直言快语就变成了挑衅和侮辱。而老实人往往不顾及这一点，说到痛快处，便口无遮拦，也不掂量话的轻重，结果就在无意中伤害了别人。

一句话断送友谊的事，在老实人身上真是屡见不鲜。

我们在劝说他人时，是不分场合不分时机地直接说出他人的失误，还是慎重一些，委婉而具体地指出别人需要注意和改进的地方？相信你能判断出哪一种效果更好，更容易为人接纳。

秦汉之际，刘邦率兵攻破函谷关，进入咸阳，灭了秦朝。他进入秦朝皇宫，见宫室富丽堂皇，美女珍宝不计其数，于是流连忘返，想留在宫中，享受一下做皇帝的快乐。

将军樊哙见此情景便气冲冲地责问："沛公，你是想得天下，还是想当富翁？此室中所有，皆秦所以亡天下也，沛公赶快回灞上，千万别留在宫中。"刘邦听了，大为反感，不予理睬。

不一会儿，张良劝刘邦说："只因秦王贪暴，不得人心，你才取得今天的胜利，我们既然为天下除去暴君，理应以俭朴为本，现在刚进咸阳，若又像秦王一样享乐，岂不等于助纣为虐？况且，'良药苦口利于病，忠言逆耳利于行'，希望您能听从樊哙的劝说。"他们终于说服刘邦还军灞上，揭开了楚汉战争的序幕。

张良与樊哙同为说服刘邦，但张良成功了，樊哙失败了，原因在于张良恰到好处地抓住了刘邦的心理，强调刘邦所关心的成败问题，再加上语气委婉动听，虽是意见，刘邦听起来顺耳，因此就欣然接受。攀哙就比较鲁莽、老实，反语暗含讥讽，令刘邦心生反感，因而对他的话置之不理。

良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。但是，为什么良药就一定是苦的，忠言就一定是逆耳的呢？现代医学十分发达，许多良药如蜜糖、如水果，早已不苦口。语言科学发展至今，说服的忠言也可做到“顺耳”，人人爱听。

◎肥皂水哲学，温情说服

约翰?卡尔文?柯立芝（1923—1929年任美国总统），发现他的女秘书长得非常漂亮，但工作经常出现差错。

一天早晨，柯立芝看见女秘书走进办公室，便对她说：“今天你穿的这身衣服真漂亮，正适合你这样年轻漂亮的小姐。”女秘书受宠若惊，柯立芝接着说：“但你不要骄傲，我相信你处理的公文也能和你一样漂亮。”果然从那天起，女秘书处理公文时很少出错。

一位朋友知道了这件事，好奇地问柯立芝：“这个方法很妙，你是怎样想出来的？”柯立芝说：“这很简单，你看见理发师给人刮胡子吗？他要先给人涂肥皂水。这是为什么呀？就是为了刮起来使人不疼。”

第69节：老实人过分直率(3)

戴尔?卡耐基也懂得用涂“肥皂水”的方法达到自己的目的。

有一次，卡耐基在纽约租下一家饭店的大厅，准备在那里搞一次为期一个月的短期培训。就在他把所有的票都印好送出、所有的通知都发下去的时候，他接到了饭店的通知，那就是必须付出比平常多3倍的价钱。

卡耐基自然不愿增加费用，两天后，他直接去见饭店经理，“接到你的来信，我感到十分震惊，”他说道，“但我不责怪你们，换了我，或许也会这样做。你是经理，当然要为饭店着想。现在让我们写下这件事对你们的利与弊。”

卡耐基在“利”的下面这样写：大厅可以空下来或做他用；可租给人跳舞或开会，收入会比租给我做培训用收入高；我占用一个月，你们可能会失去更大的生意。

在“弊”的下面卡耐基写道：我付不起你们的费用，会另选地址，你们将会失掉这份收入；我的培训会吸引很多受过教育的文化人，你们将会失去替自己做广告的极好机会；你们每次花1万美元在报纸上做广告，也不一定会有这么多人来参观。这对于你们来说不是很值得吗？请你们仔细考虑一下，尽快通知我。

说完，卡耐基把纸条留给经理就走了。第二天，卡耐基便收到回信，租金只涨50％，而不是原来的3倍。

一个人想永远不与人发生冲突，是不可能的。对待冲突，有人喜欢妥协退让，不管自己的想法对不对，这种人没有个性，很难在事业上获得成功；有人宁折不弯，结果是与人斗得两败俱伤；还有一种人像卡耐基和柯立芝一样，崇尚“肥皂水”哲学，懂得以退为进，让对方在一种温情脉脉的情绪中接受他们的建议，这种聪明的做法，使他们成为最可能成就大事的人。

◎ 走迂回路线更能让人接受

有一年，秦始皇打算把打猎游乐的园林东延至函谷关，西扩至雍、陈仓一带。这样一来，几千亩农田将成为牧场。

很多大臣听到这个消息后，都上书劝谏，说这劳民伤财，是万万不可为的事情。惹得秦始皇非常不爽，心想：天下都是老子的，老子想建个游乐场，你们这些老东西就唧唧歪歪。谁敢劝谏，拉出去砍了。

优旃听说后，就趁秦始皇兴致勃勃时探听虚实："听说陛下要扩大园林？"

"噢，有这么回事。"秦始皇得意地说。

"好得很！"优旃说："园林扩大了，可以多养禽兽，要是有敌人从东方来进攻，咱们可以用大大小小的鹿去撞死他们！"

秦始皇笑了，仔细想想，为了国家的安危，还是不玩了吧。于是，扩建园林的事情就被始皇否决了。

这就是委婉规劝的功效。人人都有自尊心，都认为自己的决定和想法是正确的，不希望别人不给自己一点面子和余地地直接驳斥。

第70节：老实人过分直率(4)

很多时候，不讲场合，不讲方式，仅仅只是怀着一颗“我是为你好”的心，去劝说对方，反而会让对方产生反感，“怎么我想做的事，你就反对，你故意跟我过不去是吧”、“我知道我不对，但是你也用不着这么不给我面子吧”，甚至会产生逆反心理，“我就这样做了，你能咋地？”

心理学上讲，每个人都有自我反省（自省）的能力。都会对自己的言行和判断进行反思。因此，我们在劝说他人时，不仅仅要站在理（道理）的角度上，也要站在他人的角度上。委婉地劝说，只要能达到让他心里明白，并按照你的意思去做的目的就可以了。

朱元璋称帝后，要册封百官，可当他看完花名册时，心里又犯起了愁。因为功臣有数，但亲朋也不少。封吧，无功受禄，群臣不服；不封，面子上过不去。

军师刘伯温看出朱元璋的难处，又不敢直谏，一来怕得罪皇亲国戚，惹来麻烦，二来又怕朱元璋受不了，落下罪名。但想到国家大事，不能视而不见，最后，他想出一个办法：

画了一幅人头像，人头上长着束束乱发，每束发上都顶着一顶乌纱帽，献给了朱元璋。朱元璋接过画，细品其味，忽然哈哈大笑道：“军师画中有话，乃苦口良药。”

原来，刘伯温画的意思是，“官（冠）多法（发）乱。”

刘伯温此举，不但未伤害到朱元璋的面子，不犯龙颜，还道出了谏言：官多法必乱，法乱国必倾，国倾君必亡。

“画”中有话，柔中有刚，也算是待人处世高明的方法。“说话会拐弯儿”，就会使听者懂得话外之音，从而达到预期的目的。

■

第71节：老实人不知悔改(1)

3. 老实人不知悔改

■

罗曼?罗兰说：“在你要战胜外来的敌人之前，先得战胜你自己内在的敌人；你不必害怕沉沦与堕落，只要你能不断地自拔与更新。”成功人士通过彻底反省来打败自己内心的敌人，打扫自己思想灵魂深处的污垢尘埃，减轻精神痛苦，净化自己的心灵，超脱人生的境界。

蒙蒙瘫痪在床，心里非常痛苦，亲友们去安慰他。蒙蒙说：“我不害怕自己的病治不好，我担心的是留不住老婆。”

果然没过多久，他的妻子离开了他。亲友们都说那个女人真是薄情寡义呀。蒙蒙说：“不要这么说她，是我不好。平日里，她做饭忙不过来的时候，我就只是坐在电视机前无动于衷；她生病需要去医院的时候，我总以工作为借口，留下她一个人；她需要我陪伴的时候，我为了赢得上司的信赖或者朋友的情谊，打牌喝酒直到深夜；她生日的时候，如果没有她的提醒，我总是忘记。我们的婚姻早就因为我的心不在焉而瘫痪了，只是我原来没有感觉到。现在我不能动了，反而一下子想起了。”

不久，有人把这些话说给了蒙蒙的老婆听，她知道后十分感动，就说：“既然他已经知道了自己的错误，那我也就回去吧。”

在妻子的照料下，蒙蒙恢复了健康，他们的婚姻也康复了。

有一个毕业于名牌大学的工程师，有学识，有经验，但犯错误后总是自我辩解。他应聘到一家工厂时，厂长对他很信赖，事事让他放手去干。结果，却发生了多次失败，每次失败都是他的错，可他都有一条或数条理由为自己辩解，说得头头是道。因为厂长不懂技术，常被他驳得无言以对，理屈词穷。厂长看到他不肯承认自己的错误，反而推脱责任，心里很恼火，只好让他卷铺盖走人。

◎ 自省自悟，完善自我

在心理学上曾有个很有趣的实验，用镜子来测试动物知不知道什么叫自我。

实验者先把一面镜子放进黑猩猩笼中，十天之后，将黑猩猩麻醉，在它额头上点一个无臭无味的红点。黑猩猩醒来后，镜子还没有放进来前，它并不会用手去摸额头，但是当镜子放进笼子后，黑猩猩一看到镜子中的“倩影”，便立刻用手去摸额头，而且用力去搓，表示它知道镜中是自己，而且知道自己原来是没有红点的。

如果省略第一步，没有让黑猩猩先接触到镜子，后来它虽然看到镜中的自己头上有红点，但不会用手去摸，因没有以前的自我可作比较，就无从判断。没有比较就不会用力去把不是自己心甘情愿放上去的装饰品搓掉。

这个实验很让人震惊，当一个人不知道自己原来是什么样时，就只好任人摆布，添多了，减少了，都不会抗争。但是一旦照过了镜子，知道自己是什么样子，那么一有非自主的改变便立刻发觉，而且这个认识出现后是不可逆转的，已经知道便无法再假装不知道，他会在镜子前面一直看，所以有没有自知是非常重要的。

苏格拉底说，一个没有检视的生命是不值得活的。自我反省不仅是了解自己做了什么，最重要的是透过它了解自己真正的意图。柏拉图更进一步说，反省是做人的责任。没有反省能力的人不配做人，人只有透过自我反省才能实现美德与道德的结合。

金无足赤，人无完人。人活在世上，谁都难免有这样或那样的缺点和错误，谁都难免有不足的一面。重要的是，我们要有自省能力，懂得反省自己。

卢梭在少年时曾经将自己极不光彩的盗窃行为转嫁在一个女仆的身上，致使这位无辜的少女蒙冤受屈，成功后卢梭为这件事陷入痛苦的回忆中。他说：“在我苦恼得睡不着的时候，便看到这个可怜的姑娘前来谴责我的罪行，好像这个罪行是昨天才犯的。”

卢梭在他的名著《忏悔录》中对自己作了严肃而深刻的批判。他敢把这件事公诸世人，显示了他彻底反省的坦荡胸怀和不同凡响的伟大人格。

第72节：老实人不知悔改(2)

一个人是否具有反省能力对其做人很重要。只有懂得自省的人才能跟上时代的步伐。在当今科技迅猛发展的年代里，每个人都不可能永远不犯错误，因此，及时的自省和自我批评是纠正自身错误、实现快速转型的关键所在。

面对激烈的竞争，面对瞬息万变的市场环境，那些不愿意反省自己，或者不愿意及时改正错误的公司必将面临衰败和灭亡的结局。同样，在快节奏的信息社会中，一个人如果不能及时察觉自身缺点，不能用最快的速度纠正自己的发展方向，也必然会在学业和事业中落伍。

只有懂得自省的老实人才能不断成长。如果经常在反省中扪心自问：自己是怎样的一个人？哪些东西对自己最为重要？自己能否把每一件事做得更好？

这样的心路历程将会成为一个人在成长过程中审视自己的价值观、质疑自己的思路和锻炼自己的判断力的最好方法。经过了这种方法的考验，老实人会变得更强大、更自信，他的人生目标也会更加明确。

唐代著名诗人白居易在《观刈麦》一诗中是这样描写农民在麦收时的辛苦劳作的："足蒸暑土气，背灼炎天光；力尽不知热，但惜夏日长。"还有一个抱着孩子的贫困妇女，因为租税繁重，把家里的田地都卖光了，只得捡拾散落在田里的麦穗"充饥肠"。面对农民们的艰辛困苦，白居易心中很不平静："今我何功德，曾不事农桑。吏禄三百石，岁晏（年底）有余粮。念此私自愧，尽日不能忘。"想到自己俸禄虽多，却既无稼穑之劳，又没有为国为民做更多的事情，感到十分惭愧。因此，他居官期间，清廉简朴，勤勤恳恳，爱民为民，替百姓办了许多好事。

只有懂得反省才能得到别人的信任。懂得自省的人更容易得到他人的信任，更容易赢得真正的朋友。反之，不懂得自省、不知道承认错误的人既无法得到世人的谅解，也无法让自己真正融入到团队之中。

如果你曾经在失败面前迷失了方向，如果你不知道如何获得继续前行的动力，建议你花一些时间，培养自省的态度和勇气，在反思中重新认识自己，在反思中寻求进步的动力。

◎ 勇于认错能提升形象

每个人都会有错误或缺点，有了错误，只有认真反省才不会再犯同样的错误。道理如此简单，但是有许多老实人就是不愿意这么做。

之所以有如此多人拒绝承认错误，就是因为他们害怕别人因此而看轻自己，但无论从哪个角度上说，问题会显得更加客观和透彻。在这种情况下，坚持己见只会给人留下不自觉、太清高、太爱面子的糟糕印象，这不但有损自己的声誉，也会伤害那些原本打算善意劝谏的师友。为了小小的面子而不承认错误、不愿改进自己，是一种更加愚蠢的做法。

第73节：老实人不知悔改(3)

人们应该做的是避免错误的发生，而不是在错误发生后竭力掩盖。

二十多年前，刘先生当电视台记者的时候，有一次要去美国采访一个电影节。当时去外国的手续很难办，不但要各种证件，而且得请公司的人事和安全单位出函，于是他托电影公司的一位朋友代办。

刘先生好不容易备妥了各项文件，送去给那位朋友。可是才回公司，就接到电话，说少了一份东西。

“我刚刚才放在一个信封里交给您的啊！”刘先生说。

“没有！我没看到！”对方斩钉截铁地回答。

刘先生立刻赶到那位朋友的办公室，当面告诉那人他确实已细细点过。

那人举起刘先生的信封，抖了抖，说：“没有！”

“我以人格担保，我装了！”刘先生大声说。

“我也以人格担保，我没收到！”那个人也大声吼回来。

“你找找看，一定掉在了什么地方！”刘先生吼得更大声。

“我早找了，我没那么糊涂，你一定没给我。”那个人也吼得更响。

眼看采访在即，刘先生气呼呼地赶回公司，又去重新“求爷爷、告奶奶”地办那份文件。就在办的时候，突然接到那个朋友的电话。

“对不起！是我不对，不小心夹在别人的文件里了，真是对不起……”那位朋友说。

刘先生怔住了，忘记是怎么挂上那个电话的。

刘先生说虽然那件事是他朋友的错，可是他却十分敬佩他的朋友敢于承认错误的勇气。

勇于承认自己的错误是一种大智慧和大勇敢。智者千虑，必有一失。一个人再聪明，再能干，也总有失败，犯错误的时候。人犯了错

误表现出两种态度：一种是拒不认错，找借口辩解推脱：另一种是坦然承认错误，勇于改正，并找到解决的途径。

每个人都有犯错误的可能，关键在于有无坦诚的态度。只要坦率承担责任，并尽力去想办法补救，老实人仍然可以立于不败之地。

有些老实人认为错误有失自尊，面子上过不去，便害怕承担责任，害怕惩罚。与这些想法恰恰相反，勇于承认错误，给人的印象不但不会受到损害，反而会使人尊敬、信任，在别人心目中的形象反而会高大起来。

人的成长是一个不断尝试、历经磨炼，最终变得聪明起来的过程。只有经历了失败的痛苦，才能真正体会到成功的欢乐；只有经历了失败的考验，才有做人的成熟。只有从错误中吸取教训，人才能变得成熟。

能坦诚地面对自己的错误，再拿出足够的勇气去承认它，面对它，不仅能弥补错误所带来的不良结果，在今后的工作中更加谨慎行事，而且别人也会痛快地原谅你的错误。

第74节：老实人不知悔改(4)

◎ 关于反省的经验之谈

一个人是否具有反省能力对其为人很重要。反省可以改变一个人的命运和机缘。它在任何人身上，都会发生大效用。因为反省所带来的不只是智慧，更是夜以继日的精进态度和前所未有的干劲。

以下是关于反省的经验之谈：

一个真正英勇果敢的人，绝不会用拳头制止别人的发言。

脾气暴躁，火气大，容易引起愤怒与烦扰，这种恶习能导致那不正当的事情——一时冲动而没有理性的言行。

不伤害人，把他人所应得的给予他人，应当避免虚伪与欺骗，显出诚恳悦人的态度，学习品行正直。

讲话气势汹汹，未必就是言之有理。

尽量避免用言语去伤害别人，但是，当别人以言语来伤害自己的时候，也应该受得起。

脾气暴躁是较为卑劣的天性之一，人要是发脾气，就等于在进步的阶梯上倒退了一步。

即使你独处之时，也不要随便说坏话或者做坏事，相反，要显出热诚有礼的样子。

做人，与其低着头埋怨错误，不如昂着头纠正错误；与其在反省中颓废，不如在自省中奋起。反省后，心灵得到净化，人性真正流露，这时不论你做什么，都会有前所未有的热情。

■

第75节：老实人粉饰虚荣(1)

4. 老实人粉饰虚荣

■

人的进步从坦然承认不足开始。一个人承认了某方面的不足，才会尽最大努力去改进它。对他人承认不足，意味着承诺下次会做得更好。大家都不敢承认不足，个别坦陈缺陷的人将因勇气而倍受敬重。

有一个女孩儿，她从小喜欢唱歌，并且梦想当一名歌唱演员，但她的牙齿长得很不好看。

一次，她在加州的一家夜总会里演出，在整个过程中，她总是试图把上唇拉下来盖住丑陋的牙齿，结果洋相百出。演完之后，她就伤心地哭了。

正当她哭得最伤心的时候，台下的一位老人对她说："孩子，你很有天分，坦率地讲，我一直在注意你的表演，我知道你想掩饰的是你的牙齿。难道长了这样的牙齿一定就丑陋不堪吗？听着，孩子，观众欣赏的是你的歌声，而不是你的牙齿，他们需要的是真实。张开你的嘴吧，孩子，观众看到连你都不在乎的话，他们就会对你产生好感的。再说了，孩子，说不定那些你想遮掩起来的牙齿还会给你带来好运呢。"

女孩儿接受了老人的忠告，不再去注意牙齿。从那时开始，她只想着她的观众，她张大嘴巴，热情而高兴地唱着，最后她成了一流的明星。

所谓"金无足赤，人无完人"，我们在接受自我、把握自我的同时也要勇敢地接受自我的缺陷。我们可以让自己的优点更显著，或让自己的缺点同时也慢慢地收敛和缩小，从而达到扬长避短的目的。接受真实的自己，客观地对待自己，我们就能善待自己，善待他人。

有一个年轻人，出生在一个农民家庭，在山沟里长大。这本不是什么缺陷，但是年轻人却引以为耻。考上大学后，他不敢向同学们承

认真实的家庭状况，撒谎说自己的父亲是某茶叶公司的总经理，母亲是教师。于是有些同学就托他买便宜茶叶。为了维持那个谎言，他不得不咬咬牙，高价买进茶叶再低价卖给同学。

有一次，他母亲病了，父亲带她来城里看病。他免不了要去探望，却对同学声称是自己的远房亲戚病了。否则平日要好的同学定会去看望，岂不拆穿他的谎言吗？幸好父母治好病后就回去了。可是，他从此心理沉甸甸的：连自己的父母都不敢承认，真是个不孝子。

他撒了一个谎，就不得不撒一百个谎来掩盖。

◎ 坦然面对缺陷

在生活中有不少老实人因某个方面的欠缺而对自己缺乏信心。我们可以这样说，对于自身缺点、家境、出身等等，采取开诚布公的方法要比设法掩饰和逃避强得多。

人称“补白大师”的郑逸梅先生在《龙门阵》杂志上，发表了一篇《自暴其丑》的文章，尽情“嘲讽”了自己的种种“缺陷”、“缺点”，不愧是“笑谈自己”的集大成。年届耄耋的郑老先生写道：

我今年九十三岁，两鬓早斑，顶发全白，所谓“皓首匹夫”这个名目，是无可否认的。加之齿牙脱落，没有镶装，深恐镶装了不舒服，未免多此一举，索性任其自然，好在我的食欲并不旺盛，能吃的吃一些，不能吃的也就算了，这岂不是成了“无耻（齿）之徒”吗？

老伴周寿梅，逝世已越十多年，鳏居惯了，反觉得不闻勃然交谪之声，一室寂静，悠然自得。但《书经》有那么一句话：“独夫，纣”，指无道之君而言。我是无妇之夫，单独生活，那“独夫”之加，也不得不接受。

我患有冠心病，时发时愈，所谓“坏良心”，我是自打自招的。且老年人，骨头中减少了钙的成分，当然体重较轻一些，那又属于“轻骨头”了。

我每晨早餐，进粥一碗，佐餐的是玫瑰腐乳，所谓“生活腐化”，我是实行的了。又老年人的进食，每以蔬菜为宜，可是我适得其反，

午饭喜啖红烧肉，古人说“食肉者鄙”，我又是一个“鄙夫”。

我执教鞭一辈子，中学、大学、女学教过数十所，但一方面教书，一方面参加社会的文艺活动，兼为各刊物写稿，一些朋友，和我开玩笑，说我“不务正业”。我除写作外，什么都是低能，家中机械化的新颖用具，我都不解如何施用，必须儿媳为我启闭，因自号“拙鸠”。“拙鸠”也就是“笨伯”的别称。

性情带些迂执，大有“迂夫子”之概，复自取一号“大迂居士”。“老而不死是为贼”，我年届耄耋，当然是十足道地的老子，“贼”的名目又是推卸不掉的。

第76节：老实人粉饰虚荣(2)

又提倡新文化的，对于民初崇尚辞藻，写那哀感顽艳的小说，经常在字里行间出现“卅六鸳鸯同命鸟，一双蝴蝶可怜虫”的成句，为“鸳鸯蝴堞派”，甚至左倾偏激的，扩大范畴，即使不写这类小说，凡民国初至“五四”运动，在旧报上有所撰述的，一股脑儿斥为“鸳鸯蝴蝶派”，更称之为“文丐”、“文妖”、“文娼”，竭泼妇骂街之能事。

那么我在这时已东涂西抹，也就未幸免带进这个圈子，“丐”、“妖”、“娼”多少有些份儿了。……

郑逸梅先生在文中将自己固有的以及他人强加的所有缺点、缺陷，一股脑儿道来，使人们从中得到幽默与会心的笑。

◎ 缺陷并不可怕

坦然面对自己的缺点、缺陷和不足之处，使人觉得你是一个有血有肉的人，并非圣贤，人们之间的鸿沟迅速被填平，从而由内心产生了亲切感。另外，你率先说出自己的过失、不足，别人就容易从中观照自己，从而更崇敬你的为人，而不会像一些人担心的那样，生怕说出了自己的缺点、缺陷，会引起别人的反感，会被人瞧不起。

人生有许多不完美之处，每个人都会有这样那样的缺陷，真正完美的人生活中是不存在的，即使是中国古代的四大美女，也有各自的不足之处：历史记载，西施的脚大，王昭君双肩仄削，貂蝉的耳垂太小，杨贵妃还患有狐臭。道理虽然浅显，可当我们真正面对自己的缺陷、生活中不尽如人意之处时，却又总感到懊恼、烦躁。

缺陷并不可怕，完美也没有十分。面对不足，采取泰然处之、宽容的态度，做人便会少一份烦恼，多一片笑声。

完美的标准是相对而言的，因人的审美观不同而不同，今天以肥为美，明天就可能以瘦为美。古人以脚小为美，如果今天有“三寸金莲”走在大街上，路人肯定会笑掉大牙。

追求完美没有错，可怕的是追而不得后的自卑与堕落。即使缺陷再大的人也有其闪光点，正如再完美的人也有缺陷一样。能够充分发挥自己的长处，照样可以赢得精彩人生。正如清朝诗人顾嗣协所说：“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟。舍长以就短，智者难为谋；生才贵适用，慎勿多苛求。”

谢尔?西尔弗斯坦在《丢失的那块儿》里讲过这样一个故事：

一个圆环被切掉了一块，圆环想使自己重新完整起来，于是就到处去寻找丢失的那块儿。可是由于它不完整，因此滚得很慢，它欣赏路边的花儿，它与虫儿聊天，它享受阳光。它发现了许多不同的小块儿，可没有一块适合它。于是它继续寻找着。

终于有一天，圆环找到了非常适合的小块，它高兴极了，将那小块装上，然后滚了起来，它终于成为完美的圆环了。它能够滚得很快，以致无暇注意花儿或和虫儿聊天。当它发现飞快地滚动使得它的世界再也不像以前那样时，它停住了，把那一小块又放回到路边，缓慢地向前滚去。

第77节：老实人粉饰虚荣(3)

没有缺陷我们便无法去衡量完美，仔细想想。缺陷其实不也是一种完美吗?

做人是一个充满缺陷的旅程。从哲学的意义上讲，人类永远不满足自己的思维、自己的生存环境、自己的生活水准。这就决定了人类不断创造、追求。从简单的发明到航天飞机，从简单的词汇到庞大的思想体系。没有缺陷，产品便不会一代代更新。没有缺陷就意味着绝对的圆满，绝对的圆满便意味着没有希望，没有追求，便意味着停滞。人生圆满，人生便停止了追求的脚步。

生活也不可能完美无缺，也正因为有了残缺，我们才有梦，有希望。当我们为梦想和希望而付出我们的努力时，我们就已经拥有了一个完整的自我。生活不是一场必须拿满分的考试，生活更像一个足球赛季，最好的队也可能会输掉其中的几场比赛，而最差的队也有自己闪亮的时刻。我们的所有努力就是为了赢得更多的比赛。当我们能继续在比赛中前进并珍惜每场比赛时，我们就赢得了自己的完整。

◎ 超越缺陷，成功属于你

朱保国，曾任河南新乡水性树脂研究所所长、河南省飞龙精细化学制品有限公司副董事长兼总经理、深圳爱迷尔食品有限公司副董事长兼总经理、深圳太太保健食品有限公司副董事长兼总经理、深圳太太药业有限公司董事长兼总经理。

他用短短5年时间，使太太药业从一个地区性的新产品发展到目前销售遍及国内200多个城市的全国品牌的民营企业。公司上市后，他的身价估算市值已达50亿元人民币。

朱保国的一个决策至为关键，即工作中心始终放在核心业务上。他认为，中国的很多企业盲目扩展固定资产，其实固定资产越少越好，你把钱全投到固定资产上，再想变现就很难了，你的应变能力就会变得很差。

他对家族企业的认识也别具特色。他并不认为家族对企业的影响是负面的。在太太药业，管理人员除了他本人，几乎没有家族的人，家族成员主要是占股。

朱保国谈了这样一种理论：一个人的成功往往取决于他的缺陷。比如桶，假设它的缺陷在底部，它就注定无法承担一桶水，假如它的缺陷在颈部，它就可满载。世上有滴水不漏的桶，但没有十全十美的人。假如缺陷在颈部，我们可以装水，假如缺陷在桶底，那么可以用来种花。人的定位与产品和企业的定位是相似的。只有把自己的希望和梦想与企业的最高目标联系在一起，你才有可能超越自身的缺陷；一个产品，一个企业只有把希望和梦想融入到更高的追求、更高的目标中才有可能超越自身的缺陷。

每个人都有自己的长处和短处。然而，有的人却将注意力过多地集中到自己身上的某些缺陷上，看不到自己的长处和优点。他们万般苦恼自卑，认为是因为有了那些缺陷而不能获得人生的成功。其实，尺有所长，寸有所短，金无足赤，人无完人，每个人身上都会有某种缺陷，关键看你怎么对待它。有些所谓的缺陷，对个人的工作和生活并无什么妨碍，与其花大量的心思去讨厌它，弥补它，不如将时间精力用来关注、发展、渲染自己的长处，开发自己独特的天赋。当你的优势被发挥渲染到极致时，你的劣势就不再引人注目，你也就成功了。

第78节：老实人粉饰虚荣(4)

成功取决于缺陷，其前提是你知道自己的缺陷并以此挑战自己的潜能。而一旦你超越了自己的缺陷，你便同时超越了你自己。

一个先天四肢瘫痪的青年，长年坐着轮椅，每动一步，都得靠人推着。他没有读过书，靠自学学完了小学和初中的课程。他来到北京，想在歌坛有所发展。很多人替他担忧：那么多艺术寻梦者都在北京拼搏，却难以成功，以他的状况，又能怎样？然而，一年后，他在北京产生了一定的影响，并被特邀为中国残联艺术团的演员。中央电视台、中国青年报等各大媒体也相继报道了他。这是很多闯北京的正常的艺术寻梦者都不能做到的。

缺陷既然已经属于你，你就应该正确地面对它。善待缺陷，善待自己吧！如果拥有一颗晶莹剔透、美丽善良的心，为什么还要奢求完美呢？不必太在意自己身体上的缺陷，努力地做好自己该做的事，使自己更充实，更有内涵，做一个开朗、善良，并且积极进取的人。

◎ 羡慕别人不如珍惜自己

不必羡慕别人的美丽花园，因为你也有自己的乐土，也许你的花不如别人的漂亮名贵，但是你的花可能给人类提供更多观赏以外的价值，这便是别人的花没有的优势。

一位挑水夫，有两个水桶，分别吊在扁担的两头，其中一个水桶有裂缝，另一个则完好无缺。在每趟长途的挑运之后，完好无缺的水桶，总是能将满满一桶水从溪边送到主人家中，但是有裂缝的水桶到达主人家时，却只剩下半桶水。

两年来，挑水夫就这样每天挑一桶半的水到主人家。当然好水桶对自己能够送整桶水很感自豪。破水桶呢？对于自己的缺陷则非常羞愧，它为自己只能负起责任的一半感到非常难过，它特别羡慕好水桶的完整。

它终于忍不住了，在小溪旁对挑水夫说：“我很惭愧，必须向你道歉。”“为什么呢？”挑水夫问道，“你为什么觉得惭愧？”

“过去两年，因为水从我这边一路地漏，我只能送半桶水到你主人家，我的缺陷，使你做了全部的工作，却只收到一半的成果。”破水桶说。挑水夫替破水桶感到难过，他说：“我们回主人家的路上，我要你留意路旁盛开的花朵。”

果真，他们走在山坡上，破水桶眼前一亮，看到缤纷的花朵开满路的一旁，沐浴在温暖的阳光之下，这景象使它开心许多！但是，走到小路的尽头，它又难受了，因为一半的水又在路上漏掉了！破水桶再次向挑水夫道歉，挑水夫说：“你有没有注意到小路两旁，只有你的那一边有花，好水桶的那一边却没有开花。我明白你有缺陷，因此我善加利用，在你那边的路旁撒了花种，每回我从溪边回来，你就替我浇了一路花！”

“两年来，这些美丽的花朵装饰了主人的餐桌。如果你不是这个样子，主人桌上也没有这么好看的花朵了！”

命运赐给我们欢乐和机遇，同时也给了我们缺憾与苦难，我们没有必要怨天尤人，更不必以偏概全、畏缩自卑。用豁达、宽容的态度对待生活，就会减少许多无奈与烦恼，多一些欢乐与阳光。唯有如此，才能做命运的主人。

每个人都有自己存在的价值，一个人来到这个世界上总有许多值得别人羡慕的地方，即使处在人生的低潮亦如此。比如我们现在的学习非常累，但我们为了理想而奋斗，生活很充实；一个人事业受挫了，但他还有成功的机会；一个人下岗了，但他还有健康的体魄，一切可以从头开始。和那些更不幸的人相比，这一切太值得羡慕了，也太应该珍惜了。

其实，人生不需要太圆满，有个缺口让福气流向别人也是件很美的事。懂得每个人的生命都有欠缺，就不会与他人做无谓的比较，反而更珍惜自己所拥有的一切。好好数数上苍给你的东西，你会发现自

己所拥有的其实很多，而缺少的那一部分，虽不可爱，却也是你生命中的一部分，接受它并善待它，你的人生会快乐很多。

■

第79节：老实人不会体察人心(1)

5. 老实人不会体察人心

■

人类的心理是一个非常精细微妙而又复杂多变的东西。它深藏于人的内心之中，潜伏于各种假象之下，变化细微而令人难以察觉。熟悉和掌握他人的心理变化，不仅可以因势利导，更可以化害为利。

梁惠王雄心勃勃，广召天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人："你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，哪里是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。"

推荐人听后也很纳闷，就去质问淳于髡，他笑笑回答道："确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话；第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。"

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言，他非常叹服淳于髡的识人之能。

朱元璋做了皇帝之后，从小和他一起玩的苦朋友就来向他求助，想要讨个一官半职。他在大殿上见了高高在上地坐在皇位上的朱元璋，就竹筒倒豆子似地说了起来：

吾皇万岁，还记得吗？从前你我都替人家放牛，有一天我们在芦花丛里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮，还没煮熟，大家就抢了起来，结果罐子打破，撒了一地的豆子，汤也泼在泥里。你只顾着满地捡豆子吃，不小心把红草叶子塞到嘴里，叶子哽在喉咙里，苦的厉害。幸亏我出了个主意，叫你把青菜叶子吞下去，才把红草叶子也带到肚子里……

第80节：老实人不会体察人心(2)

朱元璋当着文武百官的面，听到这些不体面的话，心里那个窝火，不等他说完，就喊：“推出去斩了。”

这个朋友真是不懂得体察人心，不明白如今当了皇帝的朱元璋最讨厌人家揭他以前穷苦时候的短。

◎ 透过表象，学会体察人心

在我们生活的这个世界上，无论哪行哪业，只要存在着人与人之间的交往，就离不开对人心理的体察。政治家往往是揣摩心理的高手，而商人为了得到顾客的欢心更是绞尽脑汁。即使我们普通人，大到为了成就一番事业，小到为了防止吃亏上当，也都要对人类心理的基本规律有一个准确的掌握。

然而，人类的心理非常精细微妙而又复杂多变，很难被人把握。而且，在许多时候，某种心理感受不仅外人难以把握得住，就连他本人可能也不很明白。

比如说第一印象，其实它完全是凭借一个人的主观感觉，没有人能说得清为什么在对对方的情况缺乏任何了解的情况下就会产生某种好感或恶感。但是，第一印象在人际交往中却往往具有至关重要的作用，有时甚至能决定人的命运。

人们在不知不觉中，倾向于根据最先接受到的信息来形成对别人的印象。人们对你形成的某种第一印象，通常难以改变。而且，人们还会寻找更多的理由去支持这种印象。有的时候，尽管你表现的特征并不符合原先留给别人的印象，人们在很长一段时间里仍然要坚持对你的最初评价。

心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生首因效应。并且这种先入为主的首因效应是人的普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

此外，人的心理又是复杂多变的，即它始终是处于一种瞬息万变的状态，并且，其变化的原因及作用机制很难被我们清楚地掌握。比如：

某人犯了一个错误，人们便改变了对这个人的一贯看法；

某人因做了一件有意义的好事，人们就认为他是浪子回头金不换，以前的不好都随之而去，从此对他刮目相看；

在朋友交往中，有时多年的友谊会因一次小别扭或误会而告终；

夫妻之间吵架，一气之下，可能全忘记了对方过去的好处和恩爱，只想着离婚。

而老实人对人的心理的理解是比较单一的，他们看不到人在不同环境之下可能会有不同的心理表现，产生不同的心理感受，他们往往把复杂的、多样化的心理活动简单化、单一化，用同一种方式去应对不同的情况和不同的人，不懂得根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动。

由于他们不懂得顺应对方的心理、争取对方的好感，因此就不能够利用对方的心理，获得对方的支持。这种以不变应万变的心态，就好像是要用一把钥匙打开所有的锁。

第81节：老实人不会体察人心(3)

如果老实人不能学会了解人性、体察人心，那么就不可能改变自己不尽如人意的现状。

◎ 读懂眼神，透视人心

眼睛是心灵的窗户，眼神是居住在眼睛里透视人心的神明。

眼睛是人体中最容易也是最后一个能暴露人的真实情感的区域。眼神，即使是转瞬即逝，也能传递出值得品味的重要信息，表达丰富的情感，泄露心灵深处的秘密。

中医上说“深藏于心，外侯在目”，“目”是五脏六腑的精气所在，眼神则能真切地反映出一个人的内心世界。

悲哀的眼神，空洞的眼神，疲倦的眼神，清澈的眼神，纯洁的眼神，惊奇的眼神，死寂的眼神，欢喜的眼神，睿智的眼神，真诚的眼神，魅惑人心的眼神……透过眼神，我们能品读、体味一个人的心。

在人际交往中，通过眼神来传递信息，传情达意，是一种普遍的心理现象。它会毫不掩饰地表露出人的学识、品性、情操、趣味和性格。喜怒哀乐，悲欢离合，都能从微妙变化的眼神里真实地流露出来。

目光接触也发挥着信息传递的重要作用。不同的目光，反映着不同的心理：一被别人注视，就将目光移开的人，大多自卑；无法将视线集中在对方身上，注视一下就很快收回的人，不是心里在琢磨别的事，就是不善交际；谈话中，将视线集中在对方的眼部和面部，是真诚倾听、尊重和理解的表示……

在交谈中，老实人要怎样从对方的眼神里探出他的真实意图?

在我们双方彼此谈话时，他时不时地移开目光遥望远处，或是把视线停留在身边的某个事物上。这表明要么他根本不关心我们在说什么，要么就是正在琢磨着某些其他的事情。

当我们见面的时候，他的眼神很灰暗，表明他碰到了什么不顺心或者意外的事情。

在我们交谈的过程中，他的眼神突然明亮起来，表示我们的话正在触动他的心灵或兴趣。

如果他眼神恬静，面露笑意，就表明他非常满意。此时，我们为了讨他欢心，就会投其所好，多说几句恭维话。若有所求，这就是一个好机会，相信一定比平时更容易达成目的。

如果他眼神恍惚，神不守舍，就表明他对交谈的内容已经感到厌倦，多说无益。这时，我们会趁早结束这次交谈，或换个新话题，谈谈他愿意听的事。

如果他眼神呆滞，唇皮泛白，就表明他对于当前的情况惊恐万分。即使他嘴上说不要紧、有办法处理，但实际上已经方寸大乱，毫无头绪了。通常碰到这种情况，我们会更加沉着（有时是故作沉着冷静状），认真考虑应对方案。如有办法，就会及时向他提出来，相互切磋。

第82节：老实人不会体察人心(4)

如果他眼神凝定，就表明他对于我们说的话有一定的兴趣，这时，我们会继续婉转陈说，适时地征求他的看法和意见，通常他也会乐意接受我们的看法。

如果他眼神冒火，就表明他此时怒火中烧，头脑发热，通常遇此情况，我们会表示适当的妥协，速谋转机。否则就可能导致瞬间的猛烈正面冲突，甚至就此决裂。

如果他眼神忧郁，表明他有痛苦、烦心的事萦绕心头；如果他眼神空洞，表明他很可能已经痛苦至极。看到这样的他，我们不会多说什么，除了贴心的安慰和关切的眼神。有时他会自己打开话匣子，而我们能做的就是满怀真诚地去倾听，感受他的痛苦，体味他的心境。

在人际交往中，只要我们用心去看，去观察，就能发现对方眼睛里传达出来的心语。正如古罗马诗人奥维特所说的："沉默的眼光中，常有声音和话语。"

我们自己在与人交往中，也在不断地通过眼神传达某些重要信息和感情。

比如，当我们在和陌生人的交往中，获取第一印象的好感时，通常我们会想以期待的眼神，注视他的讲话，认真倾听，不卑不亢，带着浅浅的微笑和不时的目光接触，这是很温和而有效的方式。

眼睛能表达出最深切的感情，不是最深的爱就是最深的痛。正如艾青在《我爱这土地》中说："为什么我的眼里常含泪水，因为我对这土地爱的深沉。"我们也可以说，为什么我的眼里常含泪水，因为我的心被你深切地感动；为什么我的眼里常含泪水，因为我的心被你撕裂，好痛；为什么我的眼里常含泪水，因为我对你的恨，如此深沉。所有的一切感情，都化为一个字—爱。所有的爱都通过眼睛在传递着。

我们可以带着假面具过活，但是眼睛是个诚实的直性情孩子，他不愿意说谎，他只表达他的心。

◎ 看穿脸面，辨析内心玄机

俗语说“眼睛比嘴巴更会说话”，单凭眼睛的动作就可大致推测一个人的心理。但是，想要抓住一个人性格的主要特征，那就必须以眼睛为中心，仔细观察全面的表情才行。

据美国心理学家保尔?埃克曼的研究，面部表情可分为最基本的六种：惊奇、高兴、愤怒、悲伤、藐视、害怕。他发现不管生活在世界上哪个角落的人，表达这最基本的六种感情的面部表情都是相同的。

1966年，他曾把一些白人的照片拿到新几内亚一个处于石器时代的部落中，那里的岛民与世隔绝，以前从未见过白人，但他们都能正确无误地说出照片上白人的各种表情是什么意思。

他还发现，生来就双目失明的人，虽然从未见过别人的面部表情，却能以同样的面部表情来表情达意。科学证明，面部表情是由7000多块肌肉控制的。这些肌肉的不同组合，甚至能使人同时表达两种感情，如生气和藐视，愤怒加厌恶等。

第83节：老实人不会体察人心(5)

通过一个人的面部表情可以看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。因为每个人的表情后面都是他的生活经历、学识修养、心态人格。

在高明的观察者看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状况的“海报”。狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。”

1912年诺贝尔奖获得者、法国生理学家科瑞尔在他的《人，神秘莫测者》一书中论述道：“我们会见到许多陌生的面孔，这些面孔反映出了人们的心理状态，而且随着年龄的增长，反映得越来越清楚。脸就像一台展示我们人的感情、欲望、希望等一切内心活动的显示器。”

我们所说的脸面不仅是指静态的人的长相，主要是指动态的面部表情。面部很容易表现出柔情、胆怯、微笑、憎恨等诸多感情谱系，它是“观察内心世界的几何图”，也是艺术最具有审美特性的地方。它是一种丰富的人生姿态、交际艺术，是一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。

如下这些“脸语”是老实人应该读懂的：

脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青发白是生气、愤怒或受了惊吓而异常紧张的表示。

皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。

嘴唇闭拢，表示和谐宁静、端庄自然；嘴唇半开，表示疑问、奇怪、有点惊讶，如果全开就表示惊骇；嘴唇向上，表示善意、礼貌、喜悦；嘴唇向下，表示痛苦悲伤、无可奈何；嘴唇撅着，表示生气、不满意；嘴唇绷紧，表示愤怒、对抗或决心已定。

愉快的表情在日常生活中很容易被捕捉到，它的特点是：嘴角拉向后方、面颊往上展、眉毛平舒、眼睛变小；不愉快的表情，它的特点是：嘴角下垂、面颊往下拉、变得细长、眉毛深锁，皱成“倒八”字。

现实中，不是每个人都善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能达到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的看人、做人、结交人的本领，发现并掌握它，往往能大大地帮助你做一个随机应变、极受人喜欢的人。

◎ 用心观察他的交际圈来洞悉他

有一句俗话“近朱者赤，近墨者黑”，意思是接近朱砂（红色的物质）的会变红，接近墨（黑色的物质）的会变黑，在心理学上这种现象被称为链状效应，它是指人在成长中的相互影响作用。

我们每个人都生活在同一个世界上，居住在同一个地球村里。人与人之间总是会存在某种程度上的交往，或在不同的环境中，或在不同的时间、空间下。

第84节：老实人不会体察人心(6)

我们从出生到死亡，都在不停地与人接触，与人打交道，与人交往。总有自己的朋友，有些是兴趣相投，有些是个性相合，有些是性格互补，有些是利益共生，有些是酒肉朋友，有些是心灵相犀……

很多时候，我们可以从对方的交际圈中看出对方的为人、品性、身份、地位、层次背景甚至其内心世界。

他经常与什么人交往，与哪些人打交道，与哪类人接触，往往能反映出他是个什么样的人。

一个整天和街头地痞小混混为伍、吃喝玩乐、酗酒打架、收保护费的人，通常情况下，就是个恶习满身的小痞子，或许他有一颗善良的心，但是经常在这种不良环境中行走，除非有颗坚硬的心，否则很可能就会丧失本来具有的多种好品性、习惯，成为人人见了都躲避的小恶霸。

不是人人都像《无间道》里的梁朝伟，在黑道混几年，和地痞、流氓、毒贩、走私贩在一起，打架、酗酒、抽烟、赌博，还能保持自己的真心："我是一名警察"。

他经常失眠，因为他这一颗正义的心和他的日常生活的环境、所作所为有着重大的差异。他也因为经常打架，已经有了暴力伤人的习惯或者说内心欲望，不能自控。

可见，经常接触什么人，做什么事，对一个人的影响有多大。

我们所见到的更多的情况是，很多老实人在不良环境的渲染下，在不良朋友的带动下，慢慢沉沦，走上歧途。打架斗殴的朋友渐渐会让你习惯于打架；巧取豪夺、奸诈的朋友会让你变得更阴险、不择手段。

而一个长时间生活在良好正统环境下的人，受过良好教育，有着温暖家庭，整天和善良的、有涵养、有品位的人打交道的人，他本身就处在一个秩序井然、明朗阳光的小环境中，他和他的朋友之间进行

相互的熏染，他会是一个善良、忠厚、有素养、有爱心的人。（当然我们也不排除有些人因为某些特殊因素受到特别的打击或者诱惑而改变成为面善心毒的小人、伪君子。）

《无间道》中刘德华由一个黑道卧底渐渐变成一个警察，尽管他的某些手段还有些不正当，但是他从内心里想当“一个好人”。日常接触的朋友圈子，真是影响人，它不仅改变一个人的习性，也改变一个人的内心。

经常和单纯善良的人在一起，你也会变得单纯而善良。经常和阴险狡诈的人在一起，你也会变得心怀鬼胎、不择手段。经常和有文化的人在一起，你也会受到感染，不知不觉中提升自己的知识素养。

古代孟母为了让孟子有一个好的生长学习环境，经常接触到有文化、有涵养的温文尔雅之士，而三次搬家。今天我们是否也应该多和有能力、有魄力、有文化、有品性的人结交共处呢?

我们都同处在这个小小的世界上，随着岁月的流逝，逐渐形成了自己的交际圈，在这个圈里，大家都共生在一条链子上，总是相互连接。

物以类聚，人以群分，“道不同，不相为谋”，从一个人结交的朋友中，可以折射出这是一个什么样的人。

如果他经常和善良正直纯真的人在一起，那他应该是一个善良正义的人。如果他经常和狡诈阴险的人在一起，那他应该也是一个恶毒的小人。如果他经常和爱拍马屁的人在一起，他就应该是一个爱慕虚荣的人。如果他经常和处事果断、有魄力的人在一起，那他应该是一个头脑清醒、有远见同时又有点依赖心的人。

看他身边的朋友，看他经常接触的人，通常情况下，我们就能判断出他是什么人，他的秉性风格、趣味爱好、身份地位、受教育程度、素养……

■

第85节：老实人只顾自己(1)

6. 老实人只顾自己

■

失败的老实人心中藏着一个大写的“我”，凡事习惯于以自我为中心。成功的老实人懂得缩小这个“我”字，更多地打开心扉，关注别人，帮助他人。这是因为他们从不嫉妒别人的成就，只要对自己有好处，不怕别人同时得到好处。

有两个朋友相约到河边去钓鱼，两个人都是垂钓的高手。在河边，凭他们多年积累的经验，没用多长时间，都大有收获。

因为这天恰逢休息日，河边有许多钓鱼爱好者，他们看着两位高手轻轻松松就把鱼钓上来，感到十分羡慕，于是就迫不及待地在两个高手的附近下了鱼钩，可是这些新手不谙此道，半天也没有多少收获。

这时，其中一位热心的高手对大家说：“这样吧，我来教你们钓鱼，如果你们学会了我传授的诀窍，每钓到十尾就分给我一尾，不满十尾者就不要给我了。”大家都说这种办法好。

于是他便教这些人钓鱼。就这样，一天下来，这位热心助人的钓鱼高手，把所有的时间都用于指导垂钓者了。虽然他自己没有钓到多少鱼，但后来大家你一条我一条地给他，最后竟收了满满一筐的鱼。不仅如此，他还认识了一些新朋友，大家都亲切地称他为“老师”。

而另一钓鱼高手，却没有享受到这种乐趣。当大家围着他的朋友喊“老师”的时候，他越发显得孤单寂寞。一天下来，竹篓里的收获也没有朋友多。

有一位男士，从小成绩就特别优秀，考试总是班上第一名。大家都夸他将来一定会大有出息，只有他的导师摇头表示，这个孩子将来不一定有出息。

因为他的竞争心太强，而且比较自私。同学们有不懂的问题想请教他，他要么置之不理，要不就敷衍了事。因为他不愿意为别人花时间，总担心别人会因此而超过自己。

第86节：老实人只顾自己(2)

老师劝他说："全国有几百万考生，你的竞争对手不是你的同学，而且帮助自己同学并不会浪费你的时间，因为在给同学讲解的过程中，你自己也会加深对该问题的认识。"

对老师的话，他置若罔闻。后来他考上了一所著名大学，毕业后就职于一家大公司。但是十年过去了，他并未表现出有出息的样子，没有成就。因为他总是将身边的同事当成竞争对手，没有合作意识也没有合作能力，他从来不跟同事分享资讯和经验，他的人际关系很糟糕，工作也没有起色。很多专业知识不如他的人都升职了，他却总是得不到重用。

◎ 自私，就是心灵的自我毁灭

贪欲无边无际，可以无限制地扩展，这其中的动力，便是自私之心。私心是由于过分看重自我的私名和私利而产生的。私心是万恶之因，也是万错之源。它使人只求满足一己之私利，片面追求自我的名誉和地位，而置他人的利益甚至生命于不顾；它使大团体为迎合小团体成员的狭隘名利之心，而置社会整体利益于脑后。

自私自利的人脑子里只是装着自己，他们不会爱别人，更不懂得为别人而付出；他们总是认为自己是这个世界的中心，外在的一切都是他自己的一部分。因而，他们不愿奉献。

从前，有两位很虔诚、很要好的教徒，决定一起到遥远的圣山朝圣。两人背上行囊，风尘仆仆地上路，誓言不达圣山朝拜，绝不返回。

两位教徒走啊走，走了两个多星期之后，遇见一位白发苍苍的圣者。圣者看到这两位如此虔诚的教徒千里迢迢去朝圣，十分感动地告诉他们："从这里距离圣山还有十天的脚程，但是很遗憾，我在这十字路口就要和你们分手了，而在分手之前，我要送给你们每人一件礼

物！不过你们当中一个要先许愿，他的愿望会马上实现；而第二个人则可以得到那愿望的两倍。”

其中一个教徒心里想：“太好了，我已经想好我要许什么愿了，但我不能先讲，那样的话太吃亏了，应该让他先讲。”而另一个教徒也怀有这样的想法：“我怎么可以先讲，让他获得两倍的礼物。”于是，两个教徒就开始假装客气地推让起来。“你先讲！”“你比我年长，你先许愿吧！”“不，应该你先许愿！”两人彼此推来让去。最后两人都不耐烦起来，气氛一下子变得紧张起来。“你干嘛呀？”“你先讲啊！”“为什么你不先讲而让我先讲？我才不先讲呢！”

到最后，其中一个气呼呼地大声嚷道：“喂，你真不识相、不知好歹，你再不许愿的话，我就打断你的狗腿，掐死你！”

另外一人见他的朋友居然和自己变脸，而且还恐吓自己，于是想，你无情来我无意，我没法得到的东西，你也休想得到。于是，他干脆把心一横，狠狠地说道：“好，我先许愿！我希望……我的一只眼睛瞎掉！”

第87节：老实人只顾自己(3)

很快地，这位教徒的一只眼睛瞎掉了，而与此同时，他的朋友双眼也立即瞎掉了！

本是一件皆大欢喜的事，因为两人的自私而成了悲剧。自私者企图拥有整个世界，结果却输掉了一切本应属于他的东西，反而变得更加贫穷了。都是自私惹的祸！

因此，罗素说道："我的快乐日益巨增，一部分是因为我终于成功地驱除了某些根本不可能的欲望。但更大的原因，还应归功于心灵中逐渐减少了对自我的关心。"

◎ 帮助别人就是帮助自己

有人曾和上帝谈论天堂与地狱的问题。上帝对这个人说："来吧，我让你看看什么是地狱。"他们走进一个一群人围着一大锅肉汤的房间。每个人看来都营养不良、绝望又饥饿。每个人都拿着一只可以够到锅的汤匙，但汤匙的柄比他们的手臂长，没法把东西送进嘴里。他们看起来非常悲苦。

"来吧！我再让你看看什么是天堂。"上帝说。他们进入另一个房间，它和第一个没什么不同：一锅汤、一群人、一样的长柄汤匙。但每个人都很快乐，吃得很愉快。因为他们互相用自己的汤匙舀肉汤去喂对方。

因为自私，人们不肯帮助别人，不肯为别人牺牲自己的一丁点利益，结果是害人不利己，自己失去的更多。其实，帮助别人就是帮助自己，为别人而付出的同时，快乐和富裕便会进入自己的心中；相反，如果困守在自设的真空中，不肯接受也不愿意付出，那很有可能使自己窒息，很有可能像地狱的人们一样，守着食物饿死。

人人都有负债心：你在关键时刻帮人一把，别人也会在重要时段助你一臂之力！初看起来这似乎是等价交换，然而，不管你是一个什么样的人，都不可能孤身一人打天下，尤其是要使自己的人生局面推

广开来，更离不开与各种各样的人打交道。要想让别人将来帮助你，你就必须先付出精力去关心别人、感动别人。因此，高明的做人技巧就是急人之难，关键时刻帮人一把。

你是否碰到过这样的情况：你主动给别人带了早餐回来，通常，在他中午出去吃饭的时候，你请他能否顺便给你带回来一份时，即使外面太阳炽烈，他也会答应给你带回来。

但是在你没有给他任何小恩小惠的情况下，他通常都会委婉地对你说："要不，我们一起去吃吧。"或者直接对你吼道："热死人了，我还懒得去买呢。"

俗话说："受人一饭，听人使唤"、"吃人嘴短，拿人手短"、"滴水之恩当涌泉相报"。通常，人们在接受了他人给予的恩惠后，都会产生一种必须回报的负债感，只要有机会，就会回报给对方，报答对方的恩情，以期达到心理和感情上的自由和平衡。

第88节：老实人只顾自己(4)

这些都是人的负债心理在起作用。这种在得到对方的恩惠后，就一定要报答对方的心理，是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过一个小小的实验，证明了这种心理的普遍存在。

他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。虽然他也估计会有一些回音，但却没有想到大部分收到卡片的人，都给他回了一张。而其实他们都不认识他啊！

给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们收到卡片，自动就回赠了一张。

也许他们想，可能自己忘了这个教授是谁了，或者这个教授有什么原因才给自己寄卡片。不管怎样，自己不能欠人家的情，要给人家回寄一张，总是没有错的。

当从别人那里得到好处，我们总觉得应该回报对方。如果一个人帮了我们一次忙，我们也会帮他一次，或者给他送礼品，或者请他吃饭。如果别人记住了我们的生日，并送我们礼品，我们对他也会这么做。

中国古代讲究礼尚往来，也是负债心理的表现。正所谓："投之以桃，报之以李"。负债心理可以使人们答应一些在没有接受恩惠时一定会拒绝的请求。

负债心理的威力在于，可以把对提出请求者的印象完全掩盖住，即使是一个陌生人，或者是一个不讨人喜欢或不受欢迎的人，如果先施予我们一点小小的恩惠然后再提出自己的要求，也会大大提高我们答应这个要求的可能。

为什么负债心理有如此大的威力？关键就在于一旦受惠于人，就会总感觉亏欠了别人什么似的，如芒刺身，浑身不自在，必须回报，

才能让自己的心理重压获得释放，让自己的心灵获得自由，心安理得地生活。

我们可以有效地利用人的这种受了恩惠要回报的心理倾向，先主动给予对方一些好处，非常自然的好处，对方就会回报给你多得多的好处和方便。

我们送出什么就会收回什么，给予什么就会得到什么。帮助的越多，得到的也就越多，假如自己越吝啬，也就越会一无所有。

◎ 荣耀和功劳要与大家分享

会做人的人，不会独享荣耀，因为自己的荣耀会令别人变得暗淡，甚至令人产生一种不安全感；而你的感谢、分享、谦卑，却能让他们吃下一颗定心丸。

岳飞是我国宋朝时的一名军事家和谋略家，他不仅在战场上是一位运筹帷幄的大将，而且在平时十分低调和谦虚。

岳飞治军极严，平素注重操练和校阅，与士兵们同甘共苦。打仗时，他冲锋在前，自己担任“旗头”，成千上万兵将的动止进退，唯“旗头”是瞻，勇往直前。每次朝廷封赏，他总是说：“全军将士出力，功劳是大家的，我没有什么功劳。”

第89节：老实人只顾自己(5)

军队每次驻扎休整，训练将士从斜坡上骑马急驰而下跳跃壕沟，并且都穿着厚重的铠甲练习这些项目。儿子岳云曾因练习从斜坡上骑马急驰而下，马被绊倒，岳飞生气而鞭打了他。一名士兵拿了百姓的一缕麻去捆喂牲口的草，岳飞立即将他斩首以警告他人。士兵夜间宿营，老百姓打开屋门让他们进屋休息，但没有一名士兵敢进民屋。岳飞军队号称“冻死不拆屋，饿死不抢掠”。士兵有病，岳飞亲自为他们调药。将士战死，岳飞伤心哭泣，而且养育他们的孤儿，或者让儿子娶阵亡将士的女儿为妻。凡是朝廷有封赏犒劳，岳飞平均分给部下军吏，个人不私拿一丝一毫。

正是岳飞的这种赏罚分明、待人以诚的作风感动了部属，所以岳家军的全体官兵，在平时都严守纪律，在战时都乐于效命，具有极强的战斗力。金兵的铁骑，多次以排山倒海的密集队形，企图冲垮岳家军的阵容，结果都没有成功。他们连声惊叹说：“撼山易，撼岳家军难！”

当你的工作和事业有了成就时，千万记得不要独自享受荣耀，要和大家一起分享。你能主动分享，就能让别人有被尊重的感觉。人心换人心，你能尊重他们，他们反过来也会尊重你。

为了让这份荣耀为你带来益处，你需要做好这样几件事：

1. 感谢。感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功劳，尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实际情况果真是如此，那么你的感谢就是应该的；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你也有必要感谢他们，这样做虽然勉强一些，但却可以使你避免成为靶子。

2. 分享。口头上的感谢也是一种分享，这种“分享”可以无穷地扩大范围。另外一种是实质的分享，别人倒也不是要分你一杯羹，但是你主动的分享却让旁人有受尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人

鼎力协助完成的，那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式；小的荣耀请吃糖，大的荣耀请吃饭，分享了你的荣耀，就不会有人和你作对了。

3. 谦卑。人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”，自我膨胀，这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的嚣张气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢地，他们会在工作上有意无意地抵制你，不与你合作，让你碰钉子。因此有了荣耀，要更谦卑。要不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，别人看到你的谦卑，会说“他还满客气的嘛！”当然就不会找你麻烦，和你做对了。

谦卑的要领很多，但做到两点就差不多可以了：对人要更客气，荣耀越高，头要越低；别再提你的荣耀，再提就变成吹嘘了。事实上，你的荣耀大家早已知道，何必再提呢?

如果你只想独自享受荣耀，那么总有一天你会自吞苦果。

■

第90节：老实人不懂包装(1)

7. 老实人不懂包装

■

在人才竞争日趋激烈、制胜良机稍纵即逝的情况下，我们要有危机感和紧迫感，要放下包袱、解开枷锁，学会运用各种技巧来表现自我、展示自我，做自己形象的推销员，把自己的优势和成绩推向市场、推向舞台，使自己尽快地脱颖而出，结出硕果。

古时候，有一个叫魏勃的书生，想要拜访宰相曹参，谋一份差事。但是他一身寒碜，进不了曹府的大门。苦思良久，终于想出了一个主意。

一天早上，他拿着扫帚，在曹参家的门庭里扫起地来。守门人一见甚是奇怪，问他干什么？他坦率地说："我想拜见曹相国，苦于没有机会，所以为您打扫门庭，希望您能推荐一下。"守门人觉得他为人厚道，马上进去通报。曹参听后，也觉得此人新奇，就叫人把他带进来。一交谈，发现此人果有真知灼见，就留用了他。后来，魏勃通过自己出色的表现，受到重用，成为高官。

小王是某网络公司的高级工程师，斯文儒雅，年纪轻轻，工作踏实认真。每天上下班在电梯里他都会看到一个女孩儿，她很文静，每当看到她，小王都感到很安心，很舒服。

后来，他知道她是楼下杂志社的编辑。她也从她那些叽叽喳喳的同事口中，得知他是楼上网络公司的资深工程师。她能感觉到他对她的好感，她又何尝不喜欢他呢？但是她总想着，还是等男孩子先开口吧。

每天，俩人就这样在电梯里相遇，相视浅笑，却都没有开口。小王总是鼓励自己，要主动开口，向她表示好感，约她吃个饭什么的。但是每次看到她，他都不知道怎么张口，又想着时间还长，顺其自然吧。

一晃一年多过去了，楼下杂志社突然搬家，他们就再也没有相见。

◎ 学会得体地表现自己

不善于得体地表现自己，是老实人的一大行为缺陷。过分的谦虚、过分的笨拙是他们常见症状。学会用适当的方式表现自己，是老实人融入这个社会并取得一席之地的一个重要前提和必备条件。

老实人往往属于我们社会中默默无闻的那一群人。虽然在他们中间，许多人也有了一定的成就，具备了相当的名望和地位，但是其实际所发挥出来的影响力与所应该、所能够发挥出来的影响力相去甚远。而对绝大多数的老实人来说，生活得平平淡淡、普普通通，让人放心却不受重视，让人尊敬却不受欢迎。

他们本来可以生活得更好，本来可以为社会做出更多的贡献，本来可以减少更多的麻烦，本来可以使自己的事业更加顺利通达，本来可以……可是，为什么在老实人身上，却总是出现“好心没好报”、“好人没好梦”的怪现象呢？答案有多种，但关键的原因还是要从老实人自己身上找。

第91节：老实人不懂包装(2)

可以说，不善于得体地表现自我，是老实人受埋没、遭冷遇、遇挫折、被误解的根本原因所在。

我们经常看到生活中的这类老实人，谦逊而沉默。他们甘于做普通人，羞于表达自我，给人的印象似乎很平庸，很冷漠，他们的生活也很平淡，生活中朋友似乎也不多，在事业上更是鲜有成为风云人物者。

可是，如果你有机会去接近他们、了解他们，你会发现，他们中的许多人都有着丰富的内心世界，并且不乏才华横溢和技艺卓越者。

但却因为他们不善于表达自我、推销自我，往往被这个世界所遗忘，成为被抛入这个星球的流浪小弃儿。

老实人为什么总是以一种消极和被动的态度来处理自我被社会认知的问题？这与其根深蒂固的传统道德观念不无关系。

中国传统文化是主张弱化个人而张扬集体的，展现自我往往被视为爱出风头，就可能会被别人怀疑为别有用心，遭到“枪打出头鸟”的厄运。

老实人总把自己看作是本分人，不愿意突破常规，被人视为异类，在这种传统文化的心理惯性驱动下，从众、谦逊、收敛自我就成了他们的一种再自然不过的行为方式。

老实人不善于表现自我的优势和成绩，这带来了一系列的不良后果。虽然他们可能很有才干，但是由于不善于主动展现这种才干，因此很难引起他人，特别是领导、上司的重视，从而丧失了许多发展的机遇。

许多老实人的一生是让人颇感遗憾的，因为他们本来可以在更高的位置上更大地发挥其影响力，更多地奉献于社会，更好地实现自我价值。可以说，许多老实人的怀才不遇、抱憾终生就在于他们缺乏毛遂自荐的勇气和自我宣传的意识。

多数老实人不仅在思想意识上缺少展现自我优势这根弦，而且往往由于缺乏技巧而不能表现这些优势。他们把技巧和方法看作是一种不道德的东西，统统予以排斥，这样，就很难把自己的优点最完整地凸现出来，很难把自己的成绩最得体地呈现出来。许多老实人其实并非不想表现自己，只是不善于表现自我，由于方法不当、手段贫乏而致使效果不佳，或者得非所愿。

◎ 酒香也怕巷子深

随着市场经济的不断发展，我们已经开始走向一个推销的时代。所谓推销，就是指主动地向别人去介绍自己的某种东西，并使其获得对方的认可。商品需要通过广告来推销自己、扩大销量，我们也同样需要通过自我宣传，展示自己的优点，去争取发展的机遇。

老实人应该做自己形象的推销员，把自己的优势和成绩推向市场、推向舞台，“守株待兔”的做法不仅在古代是一个愚蠢的举动，在今天依然会让你一事无成。

第92节：老实人不懂包装(3)

张艺谋报考北京电影学院时已经27岁了，而学校规定招生的最高年龄是22岁，制度无情，年龄一项把张艺谋阻拦在门外，他多方奔走，终无结果。

他失望了，但他没有绝望，他要创造自己的命运。当时国内时兴“某者来信”，提倡“伯乐精神”，强调各级领导要重视和认真对待来自基层的各种意见和要求。他从一位朋友那里得到建议，给文化部长黄镇写了一封言辞恳切的信，还附了几张能代表自己摄影水平的作品。

黄镇看到信后认为张艺谋人才难得，就写信给电影学院，并派秘书前往游说，终于使电影学院破格录取了张艺谋。

我们身处困境不能解脱，关在屋子里生闷气总不会有任何好处。积极寻求出路，适时地毛遂自荐，才不会使仅存的一丝希望破灭。

自我展示就像是戏剧高潮中的精彩表演一样，让人一看便被明星风采迷住。有的人虽然腹有诗书，胸藏大志，但是由于缺乏表现力，缺乏脱颖而出的勇气，最终被埋没，等到年纪老迈时才后悔，可此时已是“廉颇老矣”。像汉代的将军李广一样，虽然很有才干，可是一直没有得到朝廷的赏识和重用，给后人留下“冯唐易老，李广难封”的抱憾之语。

毛遂自荐，抓住时机，主动“才美外现”，就会赢来与众不同的精彩人生。否则，只能让“羞答答的玫瑰静悄悄地开”，最终在“怀才不遇”的慨叹声中凋谢。

这是一个张扬个性的年代，善于展示自我的人更容易获得成功。一个人仅仅拥有才华是不够的，他必须通过各种手段使自己的才华为人所知，得到社会的认可。

这是一个日趋多元化的社会。社会分工越来越细，专业化的程度日益提高，各个领域的界限非常清晰。对于隔行如隔山这句话，人们

体会更加深刻了。但是社会的发展又需要各个专业和领域的协同和沟通。沟通是现代社会的首要法则。老实人怎么样才能让别人更快地接受和认同呢？这就必须用最简洁的语言，以最有利的方式，在最恰当的时机表现自己，内容是最主要的。

◎ 主动出击，适度自抬身价

老实人不会表现自己，更不会故意抬高自己的身价。

一般情况下，说“自抬身价”有贬义的成分，一些人为了达到某种目的而故意自夸自大，增加自己的分量，因而让人反感。但在竞争如此激烈、人人都想出人头地的现代社会，“自抬身价”不妨可以成为人们借鉴的一种生存手段。因为其他人也许没有时间来评价你、掂量你，在这种情况下，你只好自我推销，甚至有时适度抬高一下自己。

生活中很多吃不开的老实人不习惯“自抬身价”，甚至对此多生反感，认为那是“自吹自擂”，是虚伪不诚实的表现，不是正人君子所为的事情。

第93节：老实人不懂包装(4)

吃不开的老实人为什么总是以一种消极和被动的态度来认识和对待“自抬身价”这个问题呢？这与其根深蒂固的传统道德观念不无关系。毫无疑问，他们往往是传统观念最忠实的维护者，因为传统观念往往代表了一种道德标准，这在中国就表现得更为明显。

他们总把自己看作是本分人，只是从道德伦理这个角度而不是从利害得失这个角度来考虑表现自我这一问题。

其实，在现实生活中，“自抬身价”的行为随处可见。例如：有些影星提高片酬，主持人提高主持费，演讲者提高出场费，乃至于公司的同事要求老板加薪等，这些都是“自抬身价”的行为。当然，其中有些人确实名副其实，与他们所要求的身价相符；但有些人则夸大其词，根本没有那么高的价值。可是，只要他们敢自抬身价，多半能够如己所愿。

事实上，能不能够立刻如其所愿这并不重要，重要的是，经过为自己抬高身价，你可以为自己定下一个基准，好比为商品标价一般，这有“昭示众人”的味道，以便下回“顾客”上门时，能按新的价格“成交”！

在现代职业生涯中，人也成为了一种商品，每个人的身价都不同，有的人年薪五万，有的人可能年薪数十万甚至上百万。在一定条件下，商人们也会根据市场情况适当调整商品的价格。有些顾客就是那么奇怪，商品低价时他们偏偏不买，等价格提高了，非得抢着买，并且称赞质量好，其实东西完全一样。

人也是如此，身价太低，顾客和身边的人看不起你，把身价提高了，反而觉得你真了不起，是个大人才！所以在有些情况下，你可以适当自抬一下身价。

“自抬身价”有两种情形，一种是自己本身确有价值，而别人评价不足。这种情形下，你更应该自抬不可，不能固守所谓“谦虚为上”的

美德，否则别人会认为你根本没有那份才能。当然，你不一定非得把自己抬得很高，但至少要和你的才能等值。

不管你处于什么职位，也不管你做什么工作，不必过于谦虚客气，适度地自抬身价吧，就算被人笑，也比自贬身价要好。而且只要“抬”成功了，你就会从中受益。

对于大多数“吃不开”的老实人来说，自抬身价还有另外一个好处——肯定自己，并成为敦促自己不断进步的动力。因为身价抬上去了，你就应该使自己各方面都跟上去，否则你的身价就保不住了。

◎ 自我推销要擅长包装自己

作家毛姆成名之前，生活清苦。为求文章有价，有一次写完一部小说后，毛姆就在报纸上刊登了这样一份征婚启事：

本人喜欢音乐和运动，是个年轻又有教养的百万富翁，希望能和毛姆小说中女主角完全一样的女性结婚。

第94节：老实人不懂包装(5)

几天之后，毛姆的小说被抢购一空。

传统社会的供求模式是“皇帝的女儿不愁嫁”，现代社会则转变为“酒香也怕巷子深”，没有自我宣传的意识，缺乏主动出击的精神，必然会门庭冷落，只能是关门大吉。现代商业社会无处不在的广告轰炸、公关策划等，无不是出于这种推销自己、吸引顾客的需要。

市场经济是一种竞争性经济，别人有了需求，就需要有人供给，而要想在诸多供给者中脱颖而出，你就必须向别人推销自己，证明你是最好的。

推销自己，就要用自己最擅长的东西、最突出的特色去打动人，使自己成为一望便知、众所瞩目的亮点。相应的，就要努力掩盖和淡化自己的弱点和不足。这就是所谓的“包装”。包装并非是造假，也不是不诚实，它是符合人的本性和习惯的一种手段，只不过它带有非常明显的利益动机而已。目前，在大型企业中非常热门的“企业形象策划”就是一种包装。

大多数老实人不懂得包装的重要意义，更不会想办法去包装自己。他们不仅在思想意识上缺少包装自己这根弦，而且往往由于缺乏技巧而不能发挥包装自己这种优势。

由于有的老实人没有把技巧和方法当作工具而当作具有道德属性的东西，因此他们排斥技巧并且拙于技巧，这样，就很难把自己的优点最完整地通过包装凸现出来，很难把自己的成绩最得体地呈现出来。更多的情况是，没有什么实际效果，甚至还适得其反。

由此我们也可推知，许多老实人并非不想包装自我，只是不善于包装自我，由于方法失当、手段贫乏而致使效果不佳，或得非所愿。

有长处要表现出来，才会受人重视。要表现长处，除了要诚心做人、勤奋做事之外，自我包装是必不可少的手段。

■

第95节：老实人伤人自尊(1)

8. 老实人伤人自尊

■

人人都有自尊心和虚荣感。不论对错，都有那么一种希望，希望别人给自己留面子。但很多老实人就是不顾忌这一点，总爱有意或者无意地伤害别人的自尊，致使双方撕破脸皮，互不相让，翻脸成仇，甚至暗藏杀机，蓄意报复。

一次，楚庄王大摆宴席，和诸位将领大臣畅饮，并让自己最宠爱的妃子许姬给大臣敬酒。这时，忽然一阵风吹来，蜡烛吹灭了，管灯的赶紧去取火。

这当中，有一个人，见许姬漂亮，乘着酒兴，伸手拉住许姬的衣袖，许姬大吃一惊，情急之下，把这个人帽子上的樱花拔了下来。许姬拿着樱花走到楚庄王跟前说："我去给大臣敬酒，没想到有个人竟然对我无礼，趁黑扯我的袖子。我已经拔下了他头上的樱花，只要蜡烛点亮，您就知道他是谁了。"

楚庄王连忙对大臣说："今天这个宴会，大家都把帽子取下来，喝个痛快。"等到大家都把帽子脱下来，楚庄王才叫人把蜡烛点上。保全了那人的面子，并使他免受任何一点的惩罚。

后来楚庄王率兵攻打郑国，副将唐狡特别勇猛，率领一百多人，一直打到郑国城下，最后取得了战争的胜利。原来那个扯许姬衣袖的人正是唐狡。

在庆祝十月革命胜利15周年的晚宴上，情绪极好的斯大林当着大家的面，对他的妻子娜佳喊道："喂，你也来喝一杯。"

如果这话是在家里说，是一句充满人情味的话，可是当着前苏联党政高级官员和外国代表的面，这话就显得不够庄重和得体，甚至可以说太随便了一点。偏偏娜佳是一位个性极强且年轻气盛的人，她从

来就不认为自己是附属物。她听了此话，感到受到了羞辱，一时又未想到化解的方法和语言，于是就大喊一声：“我不是你的什么‘喂’。”

接着便站起来，在所有宾客的惊愕中走出了会场。

第二天早晨，人们发现，时年22岁的娜佳已经倒在了血泊中，手里握着“松牌”手枪。

◎ 指责他人常常会伤害自己

世界上没有两片完全相同的树叶。挖苦和指责别人，并不能够抬高自己，反而会显得自己没品味，甚至会伤害到自己。俗话说：看别人不顺眼，首先是自己修养不够。

小刚是一个十分热衷于评价和指责别人的人。当别人的观点与他的想法不一致的时候，他就认为对方做错了，甚至是一个坏人。比如他喜欢玫瑰，别人喜欢月季，他可能会说对方：“你怎么会喜欢月季，不喜欢玫瑰，太没有品味了！”

一次，朋友来找他说：“帮我看一看这一幅底片，上面的人是个好人还是坏人。”于是小刚仔细端详起来：“这个人站没站相，坐没坐相，穿着背心裤衩，翘着二郎腿，叼着烟卷，不像是个好人。他是谁呀？”“这人就是你呀，你忘了，你在躺椅上乘凉的时候，你让我给你拍张生活照的。”

有的人认为，不指责他人便无法显示出自己的高明和权威。其实指责别人对自己是种损失。当你在指点、指示或者指出别人不足的时候，你已经奉献出了自己的智慧。本来你为别人指出了对方的状况和出路，是应该得到对方的感激的。可是当你抱着责难的态度时，就伤害了对方的自尊，引起了对方在感情上的抵触。这使得本来是与人为善的你却成了别人眼中的恶人，遭人讨厌，使人与你对抗。结果，不仅浪费了你的智慧，还伤害了彼此的感情。

一味地指责别人是不明智的行为，有时候甚至可能让对方与你为敌，让你为此付出沉重的代价。

第96节：老实人伤人自尊(2)

年轻时的林肯，以指责别人为乐。他还写信给他人来讽刺挖苦对方，甚至写文章寄给报社，公开攻击他人。1842年秋，林肯在《春田时报》发表文章，讽刺詹姆斯?史尔兹。在镇上人们的嘲笑中，一向自负的史尔兹怒火中烧，拿着长剑要与林肯决斗。史尔兹体格健壮，林肯身体瘦弱，显然林肯的处境十分危险。幸好就在这时他们共同的朋友及时出现阻止了这场决斗。这件事震撼了林肯。从此他再也没有写过一封侮辱他人的信件，再也不以取笑指责他人为乐了。

任何人都不要轻易去指责别人，除非你想和他成为势不两立的敌人。也许他的行为举止让你忍无可忍，但是你完全可以使用更加委婉的方式与他沟通，而不是以指责来激怒他，导致双方关系的进一步恶化。

◎ 留人面子，获取他的感激心

有一天晚上卡耐基参加一个宴会，宴席中，坐在他右边的一位朋友讲了一段幽默故事，并引用了一句话，意思是“谋事在人，成事在天”。那位健谈的朋友提到，他所引用的那句话出自《圣经》。但卡耐基知道这位朋友错了，他很肯定地知道出处，一点疑问也没有。

为了表现优越感，卡耐基忍不住纠正他。对方立刻反唇相讥：“什么？出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！”那位朋友一时下不来台，不禁有些恼怒。

当时卡耐基的老朋友法兰克?葛孟坐在他左边。他研究莎士比亚的著作多年，于是卡耐基就向他求证。葛孟在桌下踢了他一脚，然后说：“戴尔，你错了，他是对的，这句话的确出自《圣经》。”

那晚回家的路上，卡耐基对葛孟说：“法兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚。”

“是的，当然。”他回答，“《哈姆莱特》第五幕第二场。可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人，为什么要证明他错了？那样会使他喜

欢你吗？他并没在征求你的意见，为什么不保留他的脸面？”

无论你采取什么方式指出朋友的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的错误吗？绝对不会。因为你否定了他的智慧和判断力，打击了他的虚荣心和自尊心，同时还伤害了他的感情。对方非但不会改变自己的看法，还要进行反击。

心理学的研究表明，谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”，一旦被人曝光，就会感到难堪或恼怒。因此，老实人在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方当众出丑。

法兰克?葛孟对戴尔?卡耐基的人生告诫是：一些无关紧要的小错误，放过去也无伤大局，那就没有必要去纠正。这样不但能保全朋友的面子，维持正常的谈话气氛，还能使你有意外的收获——在朋友和在场的人心目中建立良好的印象，这无疑有利于自身人气的提高。

人活一张脸，树活一张皮。人人都有一张脸，是脸都会要面子。所以，老实人与人交往，必须时刻顾及到他人的面子。挽回了他人的脸面，他会衷心感激你、亲近你。

在社交中谁都可能不小心弄出点小失误，比如念了错别字，讲了外行话，记错了对方的姓名职务，礼节失当，等等。

当我们发现对方出现这类情况时，只要是无关大局，就不必对此大加张扬，故意搞得人人皆知，使本来已被忽视了的小过失，一下变得显眼起来。更不应抱着讥讽的态度，小题大做，拿人家的失误在众人面前取乐。

因为这样做不仅会使对方难堪，伤害他的自尊心，让他对你心生反感，而且也容易使别人觉得你为人刻薄，在今后交往中对你敬而远之，产生戒心。

在社交中，有时常会进行一些带有比赛性、竞争性的文娱活动，比如棋类比赛、乒乓球赛、羽毛球赛等。

有经验的社交者，在自己“实力雄厚”、绝对能取胜的情况下，往往并不会使对方败得很惨，反倒是有意让对方胜一两局，既不妨碍自己总体上的获胜，又不使对方太失面子。比如有些象棋高手，在连赢几盘后，往往会有意地走错几步，让对方最后赢一两盘。大家都心知肚明，你给他留了面子，他自然心存感激。

■

第97节：老实人要广泛交友(1)

1. 老实人要广泛交友

■

在现代社会，朋友少就好像路不通，不能四通八达、互通有无，办起事来自然就磕磕绊绊。俗话说得好：“多个朋友多条路”，正是这个道理。

爱默生说：“找到朋友的唯一办法是使自己成为别人的朋友。”被人相容，首先是肯于相容。“要看银山拍天浪，开窗放入大江来。”心理上不再执著滞碍，拆除隔绝的篱笆，就容易通达事理，与人和顺。

一位老头在乘船时，听一些旅游者讲起关于在鱼肚子里发现珍珠宝物的故事。

出于兴趣，他凑上前去语重心长地说：“我给你们讲一个真实的故事吧。我年轻的时候，曾和一位漂亮的女导演谈过恋爱，后来，我到国外留学，一去就是两年，我和女导演的联络因此也越来越少。

在回国之前，我特意买了一枚钻石戒指，准备给女朋友一个惊喜，然而半路上得知，一个月前，她已和某男影星结了婚。我一气之下把戒指扔进了大海。

几天后，我回到了国内某市，在一家餐馆喝闷酒，鱼端上来了，我心烦意乱地塞进嘴里，刚嚼了两下，忽然牙被一个东西硌了一下。你们猜，我吃着了什么？”

“戒指。”大伙一齐说道。

“不，”老人诡秘地笑道，“是一块鱼骨头。”

“哈……”

人们被老者这突如其来的答话逗乐了，人群当中突然爆发出爽朗的笑声。现场气氛也随之活跃起来，众人都为结识这样一位虽然陌生但却豁达开朗的老人而感到高兴。

第98节：老实人要广泛交友(2)

绍林是某重点大学的一名学生，他为人踏实，心地善良，但是却不喜欢与人打交道，每天除了去图书馆看书，就只和自己的室友呆在一起，或者上网打游戏，从来不参加什么社团活动或者集体活动，更不去参加学校舞会或者篮球、足球比赛……偶尔被拉去和大家在一起，他也是静静地坐在角落里，渐渐地也就没人在意他了。

一晃几年过去了，平日里不注意与人接触，毕业了也没结交到什么朋友。好不容易找到一份稳定的工作，每天除了上班就是回家，当一天和尚撞一天钟，收入没多少。

平时没人玩，遇事没人帮。在别人看来，他就是空气，好处没他的份，更没人拿他当回事。

◎ 别以合不合得来为交友标准

老实人的朋友通常不多，在关键时候能帮上忙的朋友就更少了。老实人的生活圈子总是那么大，他们不善于结交新朋友。

老实人不会有目的地去主动接近一个人，如果这样做，他们会脸红、结巴，被人家一眼洞穿，老实人自己也会觉得没用。老实人不习惯于客套、不会应酬，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢，溢于言表。

所以，老实人认识的人不多，搭得上话的人不多，办成的事也不多。于是，老实人心里便觉得很窝囊，常有感慨，连别人也不无可惜地议论："哎，这人太老实了！"

为什么老实人总是在事业上展不开手脚，为什么老实人在紧要关头总是无人相助？不是老实人人缘不好，也不是老实人能力比别人差多少，关键在于老实人不善交际，有价值的朋友太少之故。

与其说老实人能力差，倒不如说其交际观念存在着偏差更为合适。

说到底，一切有关人际关系方面的学问和技巧都来源于对“人”的本质的研究和体察。准确地把握对方的个性特征，及时地掌握其心理变化，并相机调整自己的应对策略，这是建立良好人际关系网络的前提和基础。

而老实人恰恰是在认识“人”这个问题上不能保持清醒和理智，说的更尖刻一点，就是缺乏必要的悟性；他们往往以一种理想化的方式来看待和对待人以及人与人之间的关系，他们总是以一种“以不变应万变”的态度来处理自己与周围世界的关系，因此总是消极被动、事与愿违。

简单地说，就是老实人不能理解人的差异性和复杂性，不懂得灵活运用道德标准，不是根据现实需要而是只凭借主观理念来思考和处理问题。

老实人存在着人际交往上的偏误，导致了不善社交成为老实人最致命的弱点之一，也是老实人事业无成的关键所在。

老实人只与合得来的人交往。所谓“合得来”，并不是指合作共事，而是指基于性格、道德、习惯、趣味等的相似性而产生的感情相娱相悦。这种“合得来”是以非功利化为导向的，它不看对方的身份和地位，也不指望对方给自己带来什么实际利益，只是出于一种精神的需要，带有情绪化的特征。

第99节：老实人要广泛交友(3)

许多老实人只交往“合得来”的人，凡是不符合其标准的人就一概拒绝，不相往来，也不顾及其中的利害关系。这种处世方式带有很明显的书生气，但社会上人与人之间的利益关系是非常浓厚的。人际交往不可避免地成为整个社会利益链条中的重要一环。如果老实人还抱着一副书呆子气，自以为清高有境界，结果只能是离群索居，被人孤立，处处吃亏。

老实人以道德感和主观好感作为自己行为的准则，鄙视人际交往过程中的利益动机和利益行为，凡是与自己的道德观念和主管好恶不同的人，一概不予交往。许多老实人还以清高脱俗自居，自以为有道德品质上的优越感，这更增强了其以主观好恶取人的行为模式。

人生中能有几个知心的朋友，即使不多也是常事，但这绝对不是生活的全部。人活着需要各种各样的朋友，不同的朋友可以满足人们不同层次、不同方面的需求，我们固然需要品行相投的友人，但同样也需要事业上的伙伴、利益上的合作者，没有这些人的帮忙，我们的认识同样的不完美。以主观的好恶来判断一个人，则天下就没有什么人可以交往了。

所以，以合不合得来作为人际交往的唯一标准实在是一种偏误，正确的做法是：既要交合得来的朋友，也要能交合不来的朋友。

人类社会是一个人们因相互需要而结成的共同体，因此，人与人之间互有利益上的需求是再正常不过的事情了。通过互利互惠、互通有无、取长补短、相互合作式的人际交往，我们可以办成一个人通常难以办成的事，不断地壮大自己的实力，从而为自己远大人生目标的实现奠定坚实的基础。

有些老实人也明白通过哪些交往能给自己带来哪些利益，但是他们就是做不到。与“合不来”的人交往，他们会感到心理负担很重，情感上受不了，又不能得体地掩饰和控制自己心中的这种不适感，结果

使自己活得很累，很受压抑，远不如独来独往那般轻松自在，而跟他在一起的人也会感到很尴尬。

老实人最典型的一种心理就是“跟你‘合不来’，还要敷衍你，真是受不了。”这与老实人的道德感过强有关系，道德感过强的人容易用道德教条武断地把人分成黑白好坏两种对立的类别，缺乏必要的容忍度，个性倔强突出，甚至偏激。也正是基于此，老实人不容易当上领导，不容易团结一大批人才做成大事业。

以能否合得来作为交友的唯一标准，危害是显而易见的。最重要的一个后果就是，你融不到别人的利益圈子里去，因此，困难时也不会有人站出来维护你的利益。有的时候，即使你甘于清贫、淡泊名利，一心做隐士，独善其身也是做不到的，因为你的自我防卫能力相当的差，只要你惹得别人不高兴，麻烦就会自动找上门来。

第100节：老实人要广泛交友(4)

所以老实人为了开阔视野，增强生存能力，就必须放下架子，广交朋友。

◎ 正确掌握与人交际的方法

“感谢周围的人对我的帮助”，这是多数成功者常常挂在嘴边的话。周围的人即人缘。是否有人缘，大大地左右着事业的成功与否。所以老实人要想改变，就必须从现在起建立人缘，建立高层次的人际关系。

说到人缘，也许人们首先想到的是朋友吧。学生时代的同班同学、前辈、晚辈、同乡朋友、朋友介绍的朋友，等等。当然，这些故交也是一种人缘。

立志做创业者的人，不应该过分地依靠旧友，要不断地建立新的人缘。重要的是通过新的人缘扩大自己的世界，扩大视野。比起相同立场的人，不同行业、不同职业的人，或者不同年代的人更好。年轻的时候与长辈，年长以后与年轻人交往最好。

那么，老实人怎样才能建立起新的人缘呢？为此，要有具体的行动。一言以蔽之，即积极地走出去，扩大与人交往的机会。睡着等，人缘是不会从对面走过来的。

公司以外的各种各样的聚会要率先出席。不仅是公司，自家当地聚会也要参加，不要嫌麻烦。如果有不同行业的交流会之类，也要主动地参与筹划。加入有关兴趣的圈子也是极好的机会。

老实人因为性格内向特别回避这种聚会，其实这里是鞭策自己的场合，必须以坚强的意志克服自己的厌倦情绪，积极地参加。要有坚强的意志，具备“要当创业者”、“要更加富有”的愿望。但只在内心包裹着这样的愿望是做不了创业者，不会富有的。因此，必须克服厌倦情绪。

有人自认为属于人缘广的人，但实际上性格很内向。由于内向，回避与人的交往，做不了创业者，所以硬是强迫着创造了善于社交的自己。试着搞社交活动，会发现人生实际上是很快乐的。把内心封闭起来的躯壳，一经行动便会被打破。一经打破，其后自会容易得多。

老实人参加各种聚会时，要注意以下几点，才能真正起到改善交际的作用。

第一，互相“舔伤口”的聚会不要参加。那种一边声称学习、交流，一边喝酒互诉牢骚，以求互相安慰的聚会，有百害而无一利。知道后要赶快溜走。

第二，努力做聚会的领导者。如果只是满足于做一般成员，就会总是一种小小的存在，不能建立起人缘。当然，有发言的机会时要常常积极地发言，提出各种方案。第二次聚会自己要首先邀约。总之，要使自己的存在得到好评，自己获得实质上的领导人地位。

第三，给予胜过获取。只求获取，没有给予的人会使人讨厌。给予了自然就会得到获取的机会。比如各种学习聚会，与其去受教育，不如抱着去教导的心情参加，结果不是能获得更大的益处吗?

第101节：老实人要广泛交友(5)

◎ 微笑吧，温馨地融洽彼此的关系

一位诗人说："我最喜欢的一朵花是开在别人脸上的。"

微笑就是盛开在人们脸上的花朵，微笑是升起在人们心中的太阳，是一个人能够献给渴望爱的人们的高贵礼物。当你把这种礼物奉献给别人的时候，你就能赢得友谊，还可以赢得财富。

在你失望之时，请别忘了"失败乃成功之母"；在你绝望之时，请别忘记上天赋予人类最好的礼物——希望，因为那是让你生活下去的动力；在你对生活对人生已毫无留恋而选择逃避时，请别忘记试试用微笑来面对自己的生活，用微笑来演绎自己的人生，或许那样世界会再次向你展现它迷人的光彩……

微笑，就像黑夜中一只偶然飞过的萤火虫，带领着在生活之路中迷途的孩子们走过迷茫的黑暗之区；就像炽热的阳光温暖他们在黑暗之中早已冰封的心，明亮却又没有一丝阴影，让他们永远生活在用微笑撑起的一片迷人的世界中……

我们总是希望别人对我们很友好，总希望得到别人的赞许，看到别人对我们的微笑，可却忽视了自己对别人的态度，忽视了对别人送上哪怕一丝的微笑。

微笑不但能融洽关系，其实也更是一种积极乐观的心态，能微笑地对待别人，也必然能以乐观的态度对待自己。

西班牙内战时，一军官被俘。在即将被处死的前夜，他掏出仅有的半截香烟，想吸上几口缓解临死前的恐惧，却没有火。在他再三请求之下，看守总算毫无表情地掏出火柴，划着火。当四目相对时，军官不由得向士兵送上了一丝微笑。令人惊奇的是，那士兵在几秒钟的发愣后，嘴角也不太自然地向上翘了，最后竟也露出了微笑。后来两人开始交谈，谈到了各自的故乡，各自的妻子……最后，那士兵竟然动了感情，并悄悄放了他。

西方一心理学家做过微笑训练的实验，要求参加者每天坚持对人微笑。一个月后，有人感激地说：“我每天坚持这样做。刚开始时，大家感到惊讶，后来习惯了。这个月家庭中得到的快乐，比过去一年中得到的还多。现在我已养成习惯，而且我发现人人对我微笑，以前对我冷若冰霜的人现在也显得热情起来了。”

现在的社会，竞争愈来愈激烈，生活节奏越来越快，人们只顾着忙乎自己的事，已经很少关心别人了。这种情况下，人们的内心深处更需要别人的理解和关怀，此时，给他们一声问候和一点关心，满足了他们情感上的需求，他们就会用热情来回报你。

小梅在单位见人就微笑、打招呼、问候，小梅的人缘也就越来越好，用一句时髦的话说是：“人气急升”，而这一切都归功于微笑。

第102节：老实人要广泛交友(6)

为什么小小的微笑在人际交往中有如此大的威力？原因就在于这微笑背后传达的信息是："你很受欢迎，我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。"请问，谁不喜欢这样的信息？

中国有句古话："人不会笑莫开店！"

外国人说得更直接："微笑亲近财富；没有微笑，财富将远离你。"

一位纽约大百货公司的人事经理曾这样说："我宁愿雇用一名有可爱笑容而没有念完中学的女孩，也不愿雇用一个摆着扑克面孔的哲学博士。"

世界著名的希尔顿大酒店的创始人希尔顿先生的成功，也得益于他母亲的"微笑"。母亲曾对他说："孩子，你要成功，必须找到一种方法，符合以下四个条件：第一，要简单；第二，要容易做；第三，要不花本钱；第四，能长期运用。"这究竟是什么方法？母亲笑而未答。希尔顿反复观察、思考，猛然找到了：是微笑，只有微笑才完全符合这四个条件。后来，他果然用微笑闯进了成功之门，将酒店开到了全世界的大城市。

难怪一位商人如此赞叹："微笑不用花钱，却永远价值连城。"

微笑在商场有如此举足轻重的地位，所以，服务业员工岗前培训的首要内容一定是"微笑服务"。

对我们每一个人来说，微笑轻而易举，却能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。让我们微笑吧，微笑着面对生活，面对周围的人：

每天早晨上班前对你的家人微笑，他们就会在幸福中盼着你的归来；上班时向门卫微笑着点个头，他会友善地还你一个欣赏和尊敬的微笑。

每天遇到同事主动微笑，打个招呼，你也会人气急升。

开车并线时，摇下车窗，向侧后面司机点个头，微笑一下，还有人会不让你吗?

餐厅里吃饭时，服务小姐倒完茶后，微笑着对她说声："谢谢你，茶倒得真好。"尽管那是她应该做的工作，可是，她会觉得你的微笑和问候是额外的奖赏。

当你每一次奉献出微笑的时候，你就在人类幸福的总量中增加了一份，而这微笑的光芒也会回照到你的脸上，给你带来方便、快乐和美好的回忆，何乐而不为呢?

◎ 用心倾听，获取他人的好感

在社会交往中，善于倾听别人的发言，既反映出一个人的礼仪修养，也是一种高超的交际艺术。在社交场合，一个聚精会神的听众往往比一个慷慨激昂的演说家更受欢迎，他会使说话者感觉自己很重要。社交中善于倾听别人的发言是对他人的尊重，有时还有助于问题的解决。

富有魅力的人大多是善于倾听别人言谈的人。真正善听人言者比起善言者更能感动对方，更能唤起对方的亲近感。

第103节：老实人要广泛交友(7)

戴尔?卡耐基在《人际关系》一书中，叙述了一个他亲身体验的小故事：

最近，我参加了一个桥牌集会。在场的一位金发女郎听说我过去在欧洲呆过不少时间，休息时，她对我说："卡耐基先生，能给我谈谈欧洲吗？那里一定有许多美妙的地方和美丽的景色。"

我们在沙发上坐下来时，她说她和她的丈夫刚从非洲回来。

"啊，非洲！"我叫起来，"那地方太有意思了。我一直想看看非洲，可我始终没这缘分。你去过那个传闻中的狩猎王国吗？你太幸运了！能告诉我那里到底是怎么样吗？"

45分钟过去了。她再也没有问我到过什么地方，看到过些什么。事实上她并不想听我谈自己的旅行。她所要的只是一个有兴趣的倾听者，这样才能提高她的自尊。

分别的时候，她对主人说我是一个"最有意思的人"，是一个"最有意思的谈话家"。

一个最有意思的谈话家？可我几乎没有说过什么话。我所做的只是：专心地倾听。

我对非洲一无所知，就像我对企鹅解剖一窍不通一样。我真诚地对我不了解的事情感兴趣，这一点对方是能够感觉到的，所以她很高兴。

专心诚意地听别人讲话，正意味着给别人以最大的赞美。这种"暗示性赞美"是人类隐秘的通病所需要的处方。

老实人如何做到倾听对方呢?

要专心。倾听时要精神集中，神情专注。多与对方交流目光，别人讲话时要适时点头，并发出"是"、"对"、"哦"等应答。但不要轻易打断别人的谈话，也不要随便插话，若非插话不可，要先向对方表示

抱歉，并征得对方同意，如“对不起，我可以提个问题吗？”或“请允许我打断一下。”

要虚心。交谈中要尊重对方的观点，即使你不同意别人的看法，也不要轻易打断别人的谈话。如确有必要，需等人家讲完后再阐明自己的观点。特别是对方还没有充分地把自己的意思表达清楚的时候，不要轻易表态，乱下断语，也不要挑剔批评。

要耐心。交谈中要注意控制自己的情绪。有时你会因为对方过长的发言或自己不感兴趣的话题而感到厌烦，这时要学会控制自己的情绪，不要表露出来，要耐心听他把话讲完，这是对讲话人的尊重。特别是对方有意见的时候，要耐心倾听，给对方提供宣泄自己不满的机会，有助于问题的解决。

■

第104节：老实人应追求快乐(1)

2. 老实人应追求快乐

■

真正的快乐，来自于内心深处；真正的幸福，发自于内心；真正的开心，只有心知道；真正的甜蜜，唯有用心体会。

有这样一对夫妻，丈夫在外面跑业务，生意红火，他没日没夜地奔波，很少在家。儿子在很远的地方读大学，半年才回家一次。妻子一个人在家，终日无所事事，心情不免有些抑郁。

有一天，她对丈夫说，想开个花店。这里没有人开，一定能赚钱。丈夫同意了，花店很快就开张了。她每天都去花店打理生意，变得忙碌充实起来。买花的人也是越来越多，妻子干得很开心。

过了几个月，丈夫算了一笔细账，发现妻子根本不是经商的材料。她经营的花店不仅不赚钱，还赔进去不少。

有人问他："你老婆那间花店一年赚多少？"

他神秘一笑，淡淡地说："钱是一分没赚到，赚的都是快乐。"

有一个妇人，特别喜欢为一些琐碎的小事生气。她也知道自己这样不好，便去求一位高僧为自己谈禅说道，开阔心胸。

高僧听了她的讲述，一言不发地把她领到一座禅房中，落锁而去。妇人气得跳脚大骂。

骂了许久，高僧也不理会她。妇人又开始哀求，高僧仍无动于衷。

妇人终于沉默了。

高僧来到门外，问她："还生气吗？"

妇人说："我只为我自己生气，我怎么会到这地方来受这份罪。"

"连自己都不原谅的人怎么能心如止水？"高僧拂袖而去。

过了一会儿，高僧又问她："还生气吗？"

"不生气了。"妇人说。

“为什么？”

病了吧！

“因为生气也没用。”

“你的气并未消，还压在心里，爆发后将会更加剧烈。”高僧又离开了。

高僧第三次来到门前时，妇人告诉他：“我不生气了，因为不值得气。”

“还知道值得不值得，可见心中还有衡量，还是有气根。”高僧笑道。

当高僧的身影迎着夕阳立在门外时，妇人问高僧：“大师，什么是气？”高僧将满杯茶水倾洒于地。妇人视之良久，顿悟。遂叩拜而去。

◎ 解开心中的绳结

老实人常常感到莫名的烦恼，这主要是因为心中打了或多或少的绳结，它们的存在使人不能痛快地享受生活的乐趣，无法看到人生的美景。

其实，每个人都应该培养自己摆脱绳结的能力，这样才能以一颗平常心来看待生活中的烦恼。

古希腊的佛里几亚国王葛第士，以非常奇妙的方法在战车的轭上打了一串结。他预言：谁能打开这串结，谁就可以征服亚洲。一直到公元前334年，仍然没有一个人能成功地将结打开。

这时亚历山大率领军队入侵小亚细亚，他来到葛第士绳结的车前，毫不犹豫地拔剑砍断了绳结。后来，他果然占领了比希腊大50倍的波斯帝国。

另有一个类似的故事。有一个小孩上山砍柴的时候被毒蛇咬伤了脚趾。他疼痛难忍，而医院却在很远的小镇里。孩子果断地用砍柴的镰刀砍断了自己的脚趾，然后忍着剧痛艰难地走到了医院。尽管他少了一个脚趾，但他却用短暂的疼痛换来了自己的性命。

第105节：老实人应追求快乐(2)

两个小故事的主人公虽然年龄、背景、经历不同，但他们有一个共同之处，就是敢于放弃。在某个特定的时期，只有敢于放弃，才能更好地获得长远的利益。当然，在这个过程中，我们不能太看重自己所放弃的东西，把它看成平常之事是很重要的。因为过分牵挂已经不属于自己的东西只会搅乱自己的心绪，而不能给我们带来一点正面的收获。

在现实生活中，困扰老实人的绳结不仅仅存在于身边，也可能存在于心中。

一只风筝，再怎么飞，也飞不上万里高空，是因为被绳子牵住；一匹马再怎么烈，也被马鞍套上任由鞭抽，是因为被绳子牵住。因为一根绳子，风筝失去了天空；因为一根绳子，水牛失去了草地；因为一根绳子，大象失去了自由；还是因为一根绳子，骏马失去了驰骋。

细想想，我们的人生，不也常被某些无形的绳子牵住了吗？某一阶段情绪不太好，是不是自己也存在某种心锁？

其实，人生中不如意事十之八九，得失随缘吧，不要过分强求什么，不要一味地去苛求些什么，世间万事转头空，名利到头一场梦，想通了，想透了，人也就透彻了，心也就豁然了。

◎ 抛掉过多的欲望

这是一个极具诱惑力的社会，这是一个欲望膨胀的年代，人们的心里总是塞满着欲望和奢求，追名逐利的现代人，总是奢求穿要高档名牌，吃要山珍海味，住要乡间别墅，行要宝马香车。一切都被欲望支配着。

法国杰出的启蒙哲学家卢梭曾对物欲太盛的人作过极为恰当的评价，他说："十岁时被点心、二十岁被恋人、三十岁被快乐、四十岁被野心、五十岁被贪婪所俘虏。人到什么时候才能只追求睿智呢？"的确，人心不能清净，是因为欲望太多，欲望的沟壑永远填不满，人心

永不知足，没有家产想家产，有了家产想当官，当了小官想大官，当了大官想成仙……精神上永无宁静，永无快乐。

伟大的作家托尔斯泰曾讲过这样一个故事：

有一个人想得到一块土地，地主就对他说，清早，你从这里往外跑，跑一段就插个旗杆，只要你在太阳落山前赶回来，插上旗杆的地都归你。那人就不要命地跑，太阳偏西了还不知足。太阳落山前，他是跑回来了，但人已精疲力竭，摔个跟头就再没起来。于是有人挖了个坑，就地埋了他。牧师在给这个人做祈祷的时候说："一个人要多少土地呢？就这么大。"

人生的许多沮丧都是因为你得不到想要的东西。伊索说得好："许多人想得到更多的东西，却把现在所拥有的也失去了。"这可以说是对得不偿失最好的诠释了。

其实，人人都有欲望，都想过美满幸福的生活，都希望丰衣足食，这是人之常情。但是，如果把这种欲望变成不正当的欲求，变成无止境的贪婪，那我们就无形中成了欲望的奴隶了。在欲望的支配下，我们不得不为了权力，为了地位，为了金钱而削尖了脑袋向里钻。我们常常感到自己非常累，但是仍觉得不满足，因为在我们看来，很多人比自己的生活更富足，很多人的权力比自己大。所以我们别无出路，只能硬着头皮往前冲，在无奈中透支着体力、精力与生命。

第106节：老实人应追求快乐(3)

扪心自问，这样的生活，能不累吗？被欲望沉沉地压着，能不精疲力竭吗？静下心来想一想，有什么目标真的非让我们实现不可，又有什么东西值得我们用宝贵的生命去换取？朋友，让我们斩除过多的欲望吧，将一切欲望减少再减少，从而让真实的欲望浮现。这样，你才会发现真实的、平淡的生活才是最快乐的。拥有这种超然的心境，你就能做起事来，不慌不忙，不躁不乱，井然有序。面对外界的各种变化不惊不惧，不愠不怒，不暴不躁。而对物质引诱，心不动，手不痒。没有小肚鸡肠带来的烦恼，没有功名利禄的拖累。活得轻松，过得自在。白天知足常乐，夜里睡觉安宁，走路感觉踏实，蓦然回首时没有遗憾。

古人云："达亦不足贵，穷亦不足悲。"当年陶渊明荷锄自种，嵇叔康树下苦修，两位虽为贫寒之士，但他们能于利不趋，于色不近，于失不馁，于得不骄。这样的生活，也不失为人生的一种极高境界！

◎ 予人快乐就是予己快乐

英国《太阳报》曾以"什么样的人最快乐"为题，举办了一次有奖征答活动，从应征的八万多封来信中评出四个最佳答案：

① 作品刚刚完成，吹着口哨欣赏自己作品的艺术家；

② 正在用沙子筑城堡的儿童；

③ 为婴儿洗澡的母亲。

④ 千辛万苦开刀后，终于挽救了危重病人的外科医生。

要使自己成为快乐的人，从第一个答案中，我们知道必须工作，有工作，就会使人快乐；第二个答案告诉我们，要学会快乐，必须充满想象，对未来充满希望；第三个答案告诉我们，要学会快乐，一定要心中有爱，那种无私的、不计报酬的爱；第四个答案告诉我们，要学会快乐，一定要有能力，要有助人为乐的技能。只有这样的人，世人才会给他最美妙的报偿，正所谓予人快乐予己快乐。

给予是快乐的源泉，为别人带来快乐的同时，我们自己也会处于快乐的包围之中。快乐是可以分享的，你给别人带来了快乐，你与别人分享的东西越多，你获得的东西就会越多。你把幸福分给别人，你的幸福就会更多。但是，如果你把痛苦和不幸分给别人，那你得到的也只能是痛苦和不幸。生活中你如果整天以愁眉苦脸待人，那别人也会以同样的面孔对你，你看到了更多的愁容；相反，如果你以笑脸相迎，你会看到更多的笑脸，你的快乐心情加倍了。

俄国诗人涅克拉索夫的长诗《在俄罗斯，谁能幸福和快乐》中写道：诗人找遍俄国，最终找到的快乐人物竟然是枕锄瞌睡的农夫。是的，这位农夫有强壮的身体，能吃能喝能睡，从他打瞌睡的眉目里和他打呼噜的声音中，便流露出由衷的开心。这位农夫为什么能开心？不外乎两个原因：一是知足常乐；二是劳动能给人带来快乐和开心。正是因为农夫付出了能让别人快乐的劳动，所以他才能成为最快乐的人。付出最多的人，往往获得也最多。

第107节：老实人应追求快乐(4)

把你的快乐和幸福和别人分享吧，你分给别人的快乐越多，你获得的快乐越多。

◎ 用心品味生活的快乐

爸爸问女儿：“你快乐吗？”女儿答：“快乐。”

爸爸让女儿试着举例，女儿说：“比如现在呀。”当时晚饭后，他陪女儿一起登上楼顶，仰望天上的星星。这只是一件平常的小事，我们差不多每个人小时候都有类似的经历，都有这样的无数快乐时刻。

爸爸让女儿再举例，女儿说比如妈妈爱用茶叶水洗枕头，每每睡觉时都有淡淡的茶叶香味。还有妈妈在刚刷完油漆的屋子里放些菠萝，风一吹整个屋子就充满了芳香的菠萝味了。

这些本是生活中极其平常的小事，谁也无心去在意这些，可我们却难得有这样的快乐体味，只能到遥远的童年去寻找这样的感动。

生活中原本时时刻刻充满了快乐，这快乐来自于生活的细微末节，只有用心去品味，快乐同样有色香味，同样可观可闻可品。

有这样一个故事：一个欲离婚的女子厌烦了现有的琐屑生活，但她一直对其外祖母的快乐和谐生活充满好奇。有一天她终于忍不住打开了外祖母的日记，原来里面记录着外公为她洗了多少衣服，吻过她多少次，洗过多少次脚……原来生活中的琐屑小事便是快乐的源泉。

生活是由一件件的琐碎之事连缀而成的，在这根线上的点点滴滴都融汇着快乐的纽扣。细品着琐碎的每一点每一滴，你会觉得生活更加丰富多彩。

品味生活要多想些美好之处。因为生活毕竟不是只有鲜花，时时充满阳光。我们要想成功地走出郁闷和哀愁，就要多思考生活中美好的一面，从中品味幸福。比如下班了，妻子做好了可口的饭菜，这就是一种快乐，不要因为她时常埋怨而自悔自恼，也不要因为她的心胸

偏狭而自怨自艾。再如，生病了，同事都拿着礼物来看望你，应该感到他们对你的关心，而不能过多考虑他们是否怀有其他目的。

一滴水珠可以照见太阳的光辉。品味生活的快乐是从小处着眼，不要因为事情小而忽略了别人对你的关爱。你上班迟到了，同事帮你打扫了地板，擦干净了桌子；下雨了，有人将伞伸到你上面的领空与你共享……所有这些都是生活的一部分，都值得我们深深地怀恋，让我们感动。

收获与付出往往成正比。我们在品味别人给我们带来的便利时，也要想到去给予。其实，给予别人快乐也是一种快乐。给予快乐，你就会收获快乐，因为你为自己创造了快乐。生活是被快乐包围着的，只要我们用心去品味，我们就会时时感受到快乐时光。

■

第108节：老实人需看透本质(1)

3. 老实人需看透本质

■

成功者根据人情事理来推断事情的趋势和人际关系的变化，所以他们能准确把握其实质，而不被表象所迷惑。老实人却只会用眼睛、耳朵等表象感官来直观万事万物，看不到其动机与行为之间的差别，不能洞察其真实意图，因而往往出现策略性的失误。

古时赵国有一位官员，犯了过错，害怕被赵王惩罚，打算逃到燕国去。他的一个幕僚提出："你怎么知道燕王会欢迎你？"

官员说："我曾陪同国王和燕王在边境上会谈，燕王私下拉着我的手对我说'愿意结为朋友'。"

幕僚说："当时你受到赵王的宠爱，所以燕王想和你交结。但是，现在你是犯罪逃亡，燕王害怕得罪我国，势必不敢收留你，甚至会抓你送回来。你不如主动去向赵王请罪，这样或许能够侥幸获得赦免。"

官员听从劝告，果然得到了赵王的赦免。这位幕僚就是后来身居高位、赫赫有名的蔺相如。

聪明人都知道，世上没有一成不变的事物，也没有一成不变的人际关系。他们的处理方法是：因变应变。

这是一个发生在美国俄亥俄州的真实故事。

1856年，亚历山大商场发生了一起盗窃案，共失窃8块金表，损失16万美金，在当时，这是相当庞大的数目。

就在案子尚未侦破前，有个纽约商人到此地批货，随身携带了4万美元现金。当他到达下榻的酒店后，先办理了贵重物品的保存手续，接着将钱存进了酒店的保险柜中，随即出门去吃早餐。

在咖啡厅里，他听见邻桌的人在谈论前阵子的金表窃案，因为是一般社会新闻，这个商人并不当一回事。

中午吃饭时，他又听见邻桌的人谈及此事，他们还说有人用1万美元买了两块金表，转手后即净赚3万美元，其他人纷纷投以羡慕的眼光说：“如果让我遇上，不知道该有多好！”

然而，商人听到后，却怀疑地想：“哪有这么好的事？”

到了晚餐时间，金表的话题居然再次在他耳边响起，等到他吃完饭，回到房间后，忽然接到一个神秘的电话：“你对金表有兴趣吗？老实跟你说，我知道你是做大买卖的商人，这些金表在本地并不好脱手，如果你有兴趣，我们可以商量看看，品质方面，你可以到附近的珠宝店鉴定，如何？”

商人听到后，不禁怦然心动，他想这笔生意可获取的利润比一般生意优厚许多，所以他便答应与对方会面详谈，结果以4万美元买下了传说中被盗的8块金表中的3块。

但是第二天，他拿起金表仔细观看后，却觉得有些不对劲，于是他将金表带到熟人那里鉴定，没想到鉴定的结果是，这些金表居然都是假货，全部只值2000美元而已。直到这帮骗子落网后，商人才明白，打从他一进酒店存钱，这帮骗子就盯上了他，而他一整天听到的金表话题，也是他们故意安排设计的。

第109节：老实人需看透本质(2)

歹徒的计划是，如果第一天商人没有上当，接下来，他们还会有许多花招准备诱骗他，直到他掏出钱为止。

明知道金表是“赃货”的商人，因为被自己的贪念打败，最终抗拒不了骗子的诱惑而自食恶果。不想自陷于危险之中，我们便要开阔自己的视野，打开心胸，这样才能看见前方的美丽风景。

◎ 不要被各种表象所迷惑

一般说来，人们所做的几乎每一件事都有着比较明确的动机。但是，人的动机是深藏于内心的，我们只能通过其外在表现来进行分析和判断。而现实的复杂性又告诉我们，人的外在表现与其动机之间并不具有一一对应的关系，也并不能直接反映一个人的真实目的。

事实上，许多人为了达到自己的目的，有意通过制造各种似是而非、欲取还与的假象来迷惑对方，以求在众人不备的情况下最彻底、最迅速地获得胜利。

贯穿于中国古代计谋中的一条无一例外的原则就是掩盖自己的真实目的，用假象来迷惑和欺骗敌人。表象与动机之间经常性的不一致，为我们处理各种人际问题带来了很多的麻烦，也为我们运用智慧在竞争中获胜提供了用武之地。它提示我们：要努力学会透过现象看本质，掌握对方的真实动机和活动规律，以便适时调整自己的状态，作出正确的对策反应。

而老实人由于对人的了解较少，或者由于社会经验不足，对于现实法则的存在及其必要性认识不够，往往看不到其动机与行为之间的差别，被别人表面上的行为所迷惑，不能洞察其真实意图，因而往往出现策略性的失误。

对待同一件事，随着形势的不同，根据对方心态的微妙变化和行动的真实用意，采取正好相反的应对策略，这是具有高超智慧的人才能做到的。

老实人应该多观察生活，多进行一些社会实践，不断提高自我认识问题和分析问题的能力，并不断增强自我在处世方面的灵活性。如果你能把这种实践坚持下去，久而久之，必然会使自己的处世能力和生存状态有一个巨大的改进。

◎ 洞悉生命的价值

在一次讨论会上，一位演说家手里高举着一张20美元的钞票。面对会议室里所有的人，他问："谁要这20美元？"一只只手举了起来。

他接着说："我打算把这20美元送给你们中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。"他说着将钞票揉成一团，然后问："谁还要？"仍然有人举起手来。

他又说："假如我这样做又会怎么样呢？"他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用力碾它。尔后他拾起钞票，钞票已经变得又脏又皱。

"谁还要？"还是有人举起手来。

第110节：老实人需看透本质(3)

“朋友们，这很好，因为无论我如何对待这张钞票，你们还是想要它，它并没有贬值。它依旧价值20美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨。我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么，或将要发生什么，在上帝的眼中，我们永远不会丧失价值。在他看来，不论肮脏或洁净，衣着齐整或者不修边幅，你们仍然是无价之宝。生命的价值不依赖我们的所作所为，而是取决于我们本身！我们每一个人都是独特的，永远不要忘记。”

人身上的脂肪可做六块洗衣肥皂，磷脂可做二百二十根火柴，所有的石灰质可以消毒一个鸡笼，人身体内所有的硫磺，可以杀死一条狗身上的跳蚤，所有的铁质可以打一根铁钉，另外还有盐一把，糖一杯，还有一点氮气，如果把它做成火药，可以放一炮。以上各种物质按照平时价格计算，不到一块银元，所以人的宝贵不是因为身体，而是因为精神。生理学家告诉我们，人身上的细胞七年新陈代谢一次，也就是说，你的躯壳七年死一次，所以躯壳或生或死都算不了什么，最要紧的是精神永存，因为这是一件关系到永远的大事情。

芸芸众生，能坦然面对生命的少，能舍弃名利的更少，生活中不乏看重名利胜于生死者。人只有打透生死关，才能看破名利的虚妄性。生活未必都要轰轰烈烈，平平淡淡才是真。有的人认为，生命并不需要多姿多彩，只要宁静安详地过，这种人的生命就像一条清澈的小溪，慢慢地流。“云霞青松作我伴，一壶浊酒清淡心”，这种意境不是也很宁静悠然，像清澈的溪流一样富有诗意吗?

生命在平淡中有平淡的美好，这是生活在激切中的人所渴求不到的。活得激切又如何呢？还不是一样要流向大海。只要有自己生活的境界，不见得要与别人共流。溪流虽小，载得动孩童的纸船；人生苦

短，载不动太多的物欲和虚荣。生活本于平淡，归于平淡，而其中的热烈渴望或者痛心的失望其实是心灵的失落和迷茫。

苏东坡有诗曰：“古今如梦，何曾梦觉。”人生如同一场梦，生命中所有喜怒哀乐，所有荣华富贵，都不过是梦中之梦，何必执著不忍舍弃呢？生命是梦中最美的花朵，快乐和生命是我们最大的拥有，又何必乞求太多呢？

◎ 领悟生活的真谛

诸葛亮有句名言：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”所谓“宁静以致远”，就是要不因宠爱而忘形，不因失落而怅然，不因富贵而骄纵，不因清贫而自惭。得意，也不忘时、忘形、忘神、忘乎所以；失意，也不颓唐沮丧，不复聊赖；喜悦，眉梢不外溢；痛苦，表情不抽搐。内敛，内向，气守丹田，不浮不躁，不自惹，不自扰，不自乱，不自淫，不自贱，不自屈。

老实人在做人做事上，要达到理想的境界，应使自己经常情绪安宁，心地澄清。无论怎么忙，每天最好能安排出片刻的独处和宁静，在这宁静的氛围中，人的思想会宁静而清晰，情绪也最容易归于平和，说不定，就因为你拥有片刻的宁静可以避免一些鲁莽、浮躁、荒谬、无聊的事情发生。

每个人都想求内心的宁静，内心的宁静是什么？其中的含义，有几个人真正知道？是问心无愧？晚上不做恶梦？还是一生一世没有对别人的欠疚？让我们从下面的故事中获得答案吧。

国王提出一大笔赏金，看谁画得出最能代表平静祥和的意象。很多画家将自己的作品送到皇宫，有的画了黄昏森林，有的画了宁静的河流，小孩在沙地上玩耍，彩虹高挂天上，沾了几滴露水的玫瑰花瓣。

国王亲自看过每件作品，最后只选出两件。

第一件作品画了一池清幽的湖水，周遭的高山和蓝天倒映在湖面上，天空点缀了几抹白云，仔细看的话，还可以看到湖的左边角落有

座小屋，打开一扇窗户，烟囱有炊烟袅袅升起，表示有人在准备晚餐，菜色简单却美味可口。

第二幅画也画了几座山，山形阴暗嶙峋，山峰尖锐孤傲。山上的天空漆黑一片，闪电从乌云中落下，降下了冰雹和暴雨。

这幅画和其他作品格格不入，不过如果仔细地看，可以看到险峻的岩石堆中有个小缝，里面有个鸟窝。尽管身旁风狂雨暴，小燕子还是蹲在窝里，悠然自得。

国王将朝臣召唤过来，将奖金颁发给第二幅画，他的解释是："宁静祥和，并不是要到全无噪音、全无问题、全无辛勤工作的地方才找得到。宁静祥和的感觉，能让人即使身处逆境也能维持心中一片清澄。这才是宁静的真谛。"

宁静与淡泊才是生活的真谛，只有洞悉了这一点，老实人的生活才能紊而不乱，缓而有序，不骄不躁，去创造和经营属于自己的一片天空。